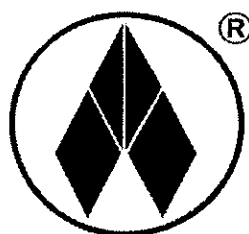


TẬP ĐOÀN HÓA CHẤT VIỆT NAM
CÔNG TY TNHH MTV PHÂN ĐẠM VÀ HÓA CHẤT HÀ BẮC



ĐẠM HÀ BẮC

PHƯƠNG AN CỔ PHẦN HÓA
CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN
PHÂN ĐẠM VÀ HÓA CHẤT HÀ BẮC

Bắc Giang, tháng 9 năm 2015

MỤC LỤC

PHẦN I. GIỚI THIỆU CHUNG VỀ DOANH NGHIỆP	5
I. TỔNG QUAN	5
1. Giới thiệu về Công ty TNHH MTV Phân đạm và Hóa chất Hà Bắc	5
2. Ngành nghề kinh doanh	5
3. Sản phẩm và dịch vụ chủ yếu:.....	6
4. Quá trình hình thành và phát triển:	7
5. Cơ cấu tổ chức.....	8
6. Danh sách công ty mẹ, công ty con và công ty liên doanh liên kết	10
6.1 Công ty mẹ: Tập đoàn Hóa chất Việt Nam	10
6.2. Công ty con	10
7. Tình hình hoạt động và kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh 03 năm trước cổ phần hóa:	11
7.1 Tình hình hoạt động kinh doanh	11
7.1.1 Sản lượng sản phẩm/giá trị dịch vụ qua các năm:	11
7.1.2 Nguyên, nhiên, vật liệu, năng lượng:.....	13
7.1.3 Chi phí sản xuất	15
7.1.4 Trình độ công nghệ.....	17
7.1.5 Tình hình nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới	17
7.1.6 Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm/dịch vụ:	18
7.1.7 Hoạt động Marketing.....	20
7.1.8 Vị thế của Công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành.....	22
7.1.9 Nhãn hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế và bản quyền	23
7.1.11 Công tác đầu tư	25
7.2 Tình hình tài chính và kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong 03 năm trước khi cổ phần hóa.....	26
7.3 Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh	27
II. THỰC TRẠNG DOANH NGHIỆP TẠI THỜI ĐIỂM XÁC ĐỊNH GIÁ TRỊ DOANH NGHIỆP.....	28
1. Thực trạng về tài sản cố định	28
2. Thực trạng về tài chính, công nợ:.....	32
3. Thực trạng về lao động.....	32
III. KẾT QUẢ XÁC ĐỊNH GIÁ TRỊ DOANH NGHIỆP VÀ NHỮNG VẤN ĐỀ CẦN TIẾP TỤC XỬ LÝ	33
1. Kết quả xác định giá trị doanh nghiệp:	33
2. Những vấn đề cần tiếp tục xử lý:	36
PHẦN II. PHƯƠNG ÁN CỔ PHẦN HÓA CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN PHÂN	



ĐẠM VÀ HÓA CHẤT HÀ BẮC	37
I. CƠ SỞ PHÁP LÝ ĐỂ XÂY DỰNG PHƯƠNG ÁN	37
1. Những căn cứ pháp lý:	37
2. Mục tiêu cổ phần hóa	38
II. NỘI DUNG PHƯƠNG ÁN CỔ PHẦN HÓA	38
1. Hình thức cổ phần hóa	38
2. Tên và thông tin của công ty cổ phần	38
3. Vốn điều lệ và cơ cấu vốn điều lệ	39
4. Đối tượng mua cổ phần	40
4.1 Cổ phần ưu đãi bán cho CBCNV	40
4.2 Cổ phần ưu đãi bán cho tổ chức công đoàn:	42
4.3 Cổ phần bán đấu giá ra bên ngoài cho các đối tượng khác:	42
4.3.1 Cổ phần bán cho nhà đầu tư chiến lược: Công ty không có cổ đông chiến lược	42
4.3.2 Cổ phần bán đấu giá công khai	42
5. Loại cổ phần và phương thức phát hành	43
6. Kế hoạch sử dụng số tiền từ đợt cổ phần hóa và chi phí cổ phần hóa	43
PHẦN III. PHƯƠNG ÁN SẮP XẾP LAO ĐỘNG	45
I. PHƯƠNG ÁN SẮP XẾP LAO ĐỘNG	45
II. KẾ HOẠCH XỬ LÝ LAO ĐỘNG DÔI DƯ	47
PHẦN IV. PHƯƠNG ÁN HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH SAU CỔ PHẦN HÓA	48
I. PHƯƠNG ÁN TỔ CHỨC CÔNG TY	48
II. NGÀNH NGHỀ KINH DOANH CHÍNH	49
1. Ngành, nghề kinh doanh chính	50
2. Ngành, nghề kinh doanh liên quan đến ngành, nghề kinh doanh chính	50
3. Ngành, nghề kinh doanh khác	50
III. CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN SAU CỔ PHẦN HÓA	50
4. Mục tiêu của Công ty	50
5. Định hướng:	51
IV. KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH 03 NĂM SAU CỔ PHẦN HÓA	55
V. BIỆN PHÁP THỰC HIỆN	58
1. Kế hoạch tài chính	58
2. Giải pháp thực hiện kế hoạch kinh doanh:	58
3. Kế hoạch niêm yết trên thị trường chứng khoán	63
VI. CÁC RỦI RO DỰ KIẾN	64
1. Rủi ro về kinh tế	64
2. Rủi ro pháp lý	64
3. Rủi ro đặc thù	64
4. Rủi ro khác	66
PHẦN V. KIẾN NGHỊ VÀ TỔ CHỨC THỰC HIỆN PHƯƠNG ÁN ĐƯỢC DUYỆT	67
I. TỔ CHỨC THỰC HIỆN	67
1. Tổ chức thực hiện phương án cổ phần hóa	67



1.1	Bán cổ phần:.....	67
1.2	Báo cáo Tập đoàn phương án nhân sự của Công ty cổ phần.....	67
2.	Hoàn tất việc chuyển Công ty thành Công ty cổ phần.....	67
2.1.	Tổ chức đại hội đồng cổ đông thành lập và đăng ký Doanh nghiệp.....	67
2.2.	Tổ chức quyết toán và bàn giao giữa Công ty và Công ty cổ phần:.....	67
3.	Lộ trình cụ thể.....	67
II.	KIẾN NGHỊ.....	68

CÁC KHÁI NIỆM, TỪ VIẾT TẮT SỬ DỤNG TRONG PHƯƠNG ÁN CỔ PHẦN HÓA

- Tập đoàn : Tập đoàn Hóa chất Việt Nam
- UBND : Ủy ban nhân dân
- Công ty : Công ty TNHH MTV Phân đạm và Hóa chất Hà Bắc
- HANICHEMCO : Công ty TNHH MTV Phân đạm và Hóa chất Hà Bắc
- HĐQT : Hội đồng thành viên
- TNHH : Trách nhiệm hữu hạn
- MTV : Một thành viên
- Giấy CNQSDĐ : Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất
- CBCNV : Cán bộ công nhân viên/người lao động
- SXKD : Sản xuất kinh doanh
- CPH : Cổ phần hóa

PHẦN I. GIỚI THIỆU CHUNG VỀ DOANH NGHIỆP

I. TỔNG QUAN

1. Giới thiệu về Công ty TNHH MTV Phân đạm và Hóa chất Hà Bắc

- Tên doanh nghiệp: Công ty TNHH MTV Phân đạm và Hóa chất Hà Bắc
- Tên tiếng Anh: Habac Nitrogenous Fertilizer & Chemicals Co., Ltd.
- Tên viết tắt: HANICHEMCO
- Địa chỉ trụ sở chính: Phường Thọ Xương - TP. Bắc Giang - Tỉnh Bắc Giang
- Điện thoại: 84-240-3854538
- Fax: 84-240-3855018
- Email: info@damhabac.com.vn
- Website: www.damhabac.com.vn
- Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp: Số 2400120344, đăng ký lần đầu ngày 21/12/2006, đăng ký thay đổi lần thứ 11 ngày 27/10/2014 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Bắc Giang cấp.

2. Ngành nghề kinh doanh

Theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 2400120344, đăng ký lần đầu ngày 21/12/2006, đăng ký thay đổi lần thứ 11 ngày 27/10/2014 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Bắc Giang cấp, ngành nghề kinh doanh của Công ty như sau:

- Sản xuất phân bón và hợp chất Nitơ
Chi tiết: Sản xuất phân đạm urê; phân hỗn hợp NPK.
- Sản xuất, truyền tải và phân phối điện
Chi tiết: Sản xuất, mua bán điện. Quản lý, vận hành lưới điện phân phối trong phạm vi Công ty Phân đạm và Hoá chất Hà Bắc quản lý có cấp điện áp từ 35Kv trở xuống.
- Xây dựng công trình kỹ thuật dân dụng khác
Chi tiết: Xây lắp công trình công nghiệp; Xây lắp công trình dân dụng.
- Hoạt động tư vấn quản lý
Chi tiết: Lập dự án đầu tư xây dựng công trình.
- Hoạt động thiết kế chuyên dụng
Chi tiết: Thiết kế thiết bị, công nghệ công trình hoá chất.

- Sản xuất sản phẩm hoá chất khác chưa được phân vào đầu
Chi tiết: Sản xuất NH₃ lỏng; các sản phẩm khí công nghiệp; Cacbon đioxit (lỏng, rắn).
- Bán buôn chuyên doanh khác chưa được phân vào đầu
Chi tiết: Mua bán phân đạm urê; phân hỗn hợp NPK; hoá chất cơ bản; NH₃ lỏng; các sản phẩm khí công nghiệp; Cacbon đioxit (lỏng, rắn); Các sản phẩm hoá chất và phân bón.
- Gia công cơ khí; xử lý và tráng phủ kim loại
Chi tiết: Sản xuất, mua bán hàng cơ khí.
- Xuất nhập khẩu các sản phẩm hoá chất và phân bón.

3. Sản phẩm và dịch vụ chủ yếu:

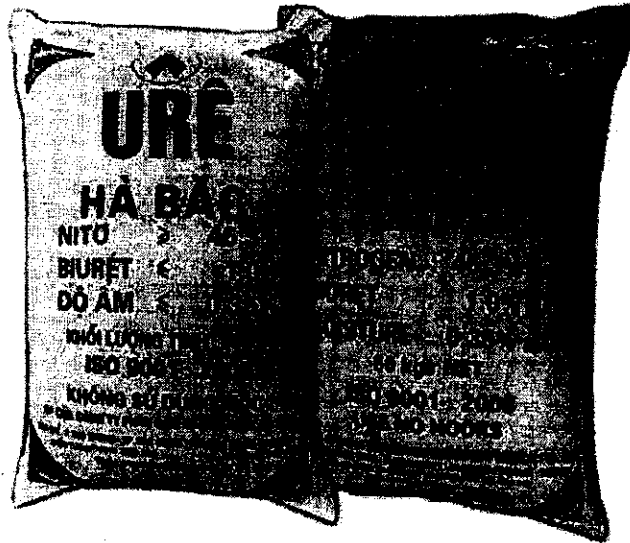
HANICHEMCO hiện nay là doanh nghiệp 100% vốn nhà nước, là công ty con của Công ty mẹ - Tập đoàn Hóa chất Việt Nam. Sản phẩm sản xuất chính của Công ty là phân đạm Urê, ngoài ra còn có sản phẩm NH₃ lỏng. Trước tháng 10/2014, Công ty còn có sản phẩm CO₂ lỏng, rắn. Từ tháng 10/2014 Công ty đã thực hiện cổ phần hóa xưởng sản xuất CO₂ thành Công ty Cổ phần Khí hóa lỏng Hà Bắc, nên sản phẩm này hiện nay không còn nằm trong danh mục sản xuất của Công ty. Sản phẩm Urê chiếm hơn 80% tổng doanh thu của Công ty, còn lại là doanh thu các sản phẩm khác, cụ thể:

❖ Sản phẩm Phân đạm Urê:

Sản phẩm này được dùng làm phân bón cho cây trồng hoặc làm nguyên liệu để sản xuất một số sản phẩm hoá chất khác. Đối tượng khách hàng sử dụng chính là bà con nông dân, các đơn vị sản xuất phân bón NPK...

Sản phẩm được áp dụng hệ thống quản lý chất lượng tiêu chuẩn Quốc tế ISO 9001:2008, đạt nhiều giải thưởng cao trong các lần tham gia hội chợ trong nước. Sản phẩm có chất lượng ổn định, phù hợp với thị hiếu của người tiêu dùng và được đánh giá là sản phẩm có chất lượng hàng đầu trên thị trường Việt Nam hiện nay. Sản phẩm sản xuất ra luôn đạt chỉ tiêu chất lượng cao hơn công bố, được phun chất chống kết khối bao phủ bề ngoài hạt Urê nên việc lưu kho, bảo quản tốt hơn, không bị kết tảng, không ảnh hưởng đến chất lượng sản phẩm. Sản phẩm sản xuất ra tới đâu được đóng vào bao bì luôn đến đó, làm giảm được sự mất Nitơ so với để kho ròi, mẫu mã bao bì bền đẹp, đa dạng, nhiều chủng loại phù hợp với thị hiếu, tập quán từng vùng. Chính những điều này đã tạo nên khả năng cạnh tranh của sản phẩm của Công ty so với sản phẩm cùng loại khác trên thị trường.

Do đưa dự án cải tạo mở rộng nhà từ tháng 4/2015 nên sản lượng dự kiến của Công ty từ năm 2015 sẽ tăng dần, đến năm 2017 sẽ đạt năng suất 500.000 tấn urê.



❖ Sản phẩm AMONIAC (NH_3)

Hiện nay Công ty đang sản xuất NH_3 lỏng nguyên chất 99,9% và NH_3 dạng dung dịch với các nồng độ khác nhau từ 20-30%.

Đối với NH_3 lỏng nguyên chất 99,9%: Sản lượng dự kiến của Công ty năm 2015 sẽ đạt khoảng 220.000 tấn/năm, đến năm 2017 đạt 300.000 tấn/năm. Sản phẩm được dùng làm nguyên liệu sản xuất phân bón, trong công nghệ lạnh và công nghiệp hoá chất. Sản phẩm được áp dụng hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9001 : 2008. Sản phẩm có độ tinh khiết cao, chất lượng ổn định, có uy tín cao trên thị trường cả nước, đáp ứng được yêu cầu khắt khe của các ngành công nghiệp kỹ thuật cao. Đạt nhiều giải thưởng cao trong các lần tham gia hội chợ tổ chức trong nước.

Đối với NH_3 dạng dung dịch nồng độ 20-30%: Sản lượng dự kiến của Công ty từ năm 2015 sẽ đạt trên 30.000 tấn/năm. Sản phẩm được dùng trong ngành công nghiệp cao su, sơn, sản xuất đất hiếm... Sản phẩm có chất lượng tốt và khả năng cung cấp ổn định, đã khẳng định được uy tín trên thị trường và được người tiêu dùng đánh giá cao.

4. Quá trình hình thành và phát triển:

Công ty TNHH một thành viên Phân đạm và Hóa chất Hà Bắc (HANICHEMCO) tiền thân là Nhà máy Phân đạm Hà Bắc được khởi công xây dựng từ đầu năm 1960.

Qua 55 năm hình thành và phát triển, Công ty TNHH một thành viên Phân đạm và Hóa chất Hà Bắc đã nhiều lần thay đổi về tên gọi, như sau:



- Nhà máy Phân đạm Hà Bắc
- Xí nghiệp Liên hợp Phân đạm và Hoá chất Hà Bắc
- Công ty Phân đạm và Hoá chất Hà Bắc
- Công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên Phân đạm và Hoá chất Hà Bắc

Ngày 30/10/1977 Phó Thủ tướng Đỗ Mười cắt băng khánh thành Nhà máy Phân đạm Hà Bắc, “đứa con đầu lòng” của ngành sản xuất đạm Việt Nam.

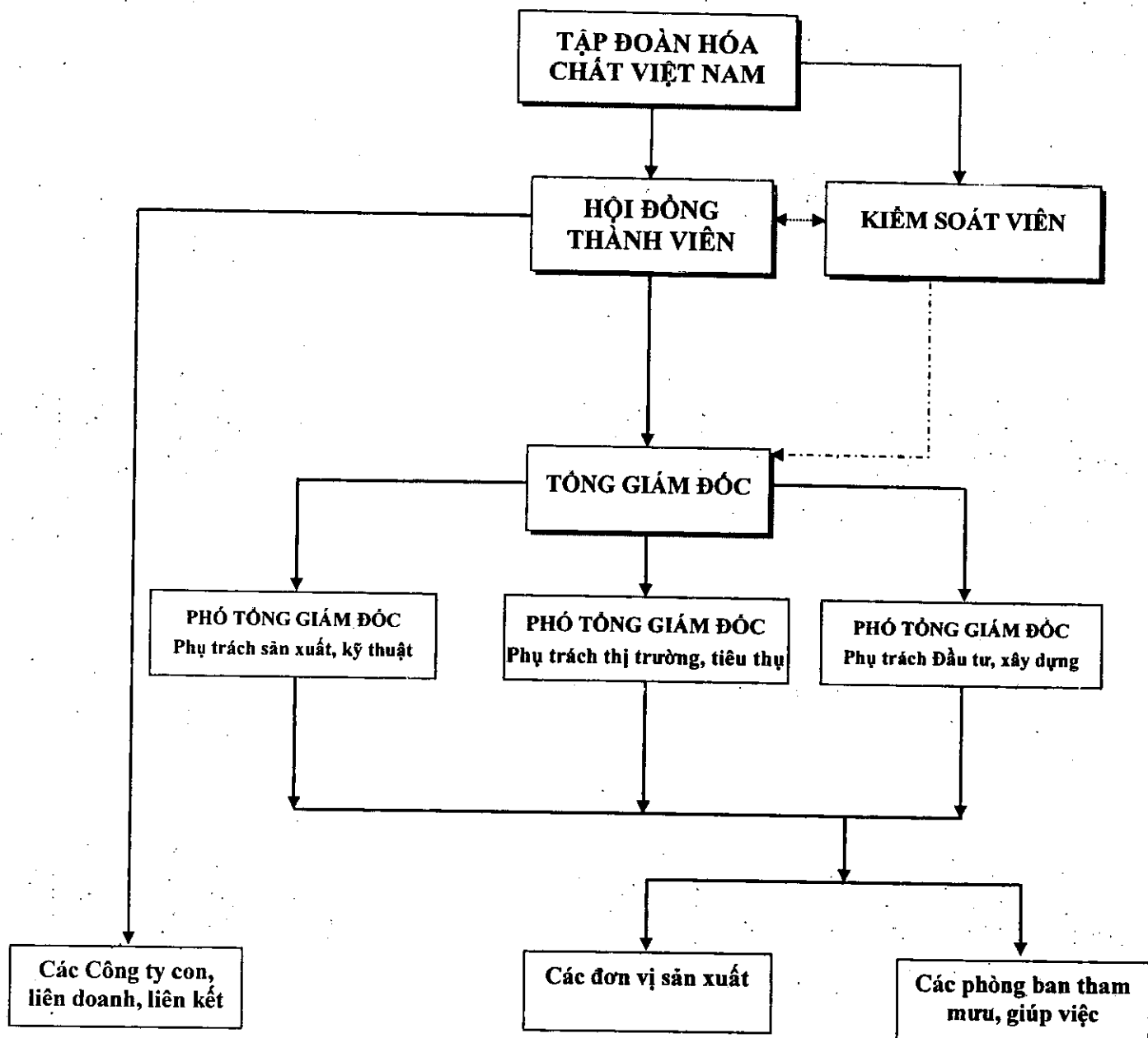
Thực hiện Quyết định số 38/2006/QĐ-BCN ngày 20/10/2006 của Bộ Công nghiệp, Công ty đã chuyển hình thức hoạt động từ công ty thành viên hoạch toán độc lập thuộc Tổng Công ty Hóa chất Việt Nam thành Công ty TNHH MTV Phân đạm và Hóa chất Hà Bắc.

Thực hiện Quyết định số 357/QĐ-HCVN ngày 08/09/2014 của Tập đoàn Hóa chất Việt Nam, Công ty đang triển khai tích cực quá trình cổ phần hóa Công ty TNHH MTV Phân đạm và Hóa chất Hà Bắc.

Theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 2400120344, đăng ký lần đầu ngày 21/12/2006, đăng ký thay đổi lần thứ 11 ngày 27/10/2014 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Bắc Giang cấp, Công ty hiện đang hoạt động dưới hình thức Công ty TNHH MTV. Chủ sở hữu của Công ty là Tập đoàn Hóa chất Việt Nam.

5. Cơ cấu tổ chức

Cơ cấu tổ chức của Công ty được diễn giải theo sơ đồ sau:



❖ Hội đồng thành viên

Hội đồng thành viên Công ty là đại diện trực tiếp của Chủ sở hữu tại Công ty do Tập đoàn Hóa chất Việt Nam bổ nhiệm, có chức năng, nhiệm vụ theo quy định tại Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty và các quy định hiện hành của nhà nước. Hội đồng thành viên chịu trách nhiệm trước chủ sở hữu và trước pháp luật về mọi hoạt động của Công ty.

❖ Kiểm soát viên

Kiểm soát viên do Chủ sở hữu bổ nhiệm thực hiện các quyền và nghĩa vụ của Chủ sở hữu trong quản lý, điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty gồm: Kiểm tra việc chấp hành các chế độ chính sách pháp luật của nhà nước của Công ty; kiểm tra, giám sát việc quản lý và sử dụng vốn của Công ty nhằm bảo toàn, phát triển và kinh doanh có hiệu

quả; giám sát công tác tổ chức cán bộ, tiền lương; giám sát hoạt động sản xuất kinh doanh, giám sát tài chính của Công ty.

❖ **Ban Tổng giám đốc**

Ban Tổng giám đốc gồm Tổng Giám đốc và các Phó Tổng giám đốc.

Tổng giám đốc là đại diện theo pháp luật của Công ty; điều hành hoạt động hàng ngày của Công ty theo mục tiêu, kế hoạch và các nghị quyết, quyết định của cấp có thẩm quyền và Hội đồng thành viên Công ty phù hợp với điều lệ Công ty; chịu trách nhiệm trước các cấp có thẩm quyền, Hội đồng thành viên và trước pháp luật về việc thực hiện các quyền và nhiệm được giao.

Các Phó Tổng giám đốc giúp Tổng giám đốc điều hành các lĩnh vực công tác của Công ty theo phân công và ủy quyền của Tổng giám đốc, chịu trách nhiệm trước Tổng Giám đốc và trước pháp luật về nhiệm vụ được phân công và ủy quyền.

Ban Tổng giám đốc vừa điều hành hoạt động hàng ngày của Công ty theo mục tiêu, kế hoạch, Nghị quyết, Quyết định của các cấp có thẩm quyền và Hội đồng thành viên Công ty.

❖ **Các Phòng, Ban nghiệp vụ:** Chức năng nhiệm vụ của các phòng, ban thể hiện tại Phụ lục H đính kèm Phương án Cổ phần hóa.

6. Danh sách công ty mẹ, công ty con và công ty liên doanh liên kết

6.1 Công ty mẹ: Tập đoàn Hóa chất Việt Nam

Địa chỉ: Số 1A Tràng Tiền, quận Hoàn Kiếm, thành phố Hà Nội

Điện thoại: (04) 3824 0551

Fax: (04) 3825 2995

Vốn điều lệ: 16.000.000.000.0000 đồng

Tỷ lệ sở hữu của Tập đoàn: 100% Vốn Điều lệ

6.2. Công ty con

Công ty con và Công ty liên kết: gồm 01 Công ty con; 02 Công ty liên kết. Chi tiết như sau:

TT	Tên công ty	Vốn nhà nước theo giá trị sổ sách thời điểm 31/12/2014		Địa chỉ
		Triệu đồng	Tỷ lệ	
I	Công ty con (Vốn nhà nước > 50%)			
1	Công ty CP Hóa chất Hưng Phát Hà Bắc	54.230	64,56%	Phường Thọ Xương, Tp. Bắc Giang, Tỉnh Bắc Giang

TT	Tên công ty	Vốn nhà nước theo giá trị sổ sách thời điểm 31/12/2014		Địa chỉ
		Triệu đồng	Tỷ lệ	
II	Công ty liên kết			
1	Công ty CP xuất nhập khẩu phân bón Bắc Giang	3.420	36%	Khu phố 1, đường Trần Nguyên Hãn, Tp. Bắc Giang, Tỉnh Bắc Giang
2	Công ty CP Khí hóa lỏng Hà Bắc	8.649,06	36%	Đường Phạm Liễu, phường Thọ Xương, Tp. Bắc Giang, tỉnh Bắc Giang

7. Tình hình hoạt động và kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh 03 năm trước cổ phần hóa:

7.1 Tình hình hoạt động kinh doanh

7.1.1 Sản lượng sản phẩm/giá trị dịch vụ qua các năm

❖ **Doanh thu**

Sản phẩm sản xuất chính của Công ty là phân đạm Urê, NH₃ lỏng, ngoài ra còn có sản phẩm khí CO₂ thô và một số sản phẩm thu hồi trong quá trình sản xuất sản phẩm Urê và NH₃ lỏng. Trước tháng 10/2014, Công ty còn có sản phẩm CO₂ lỏng, rắn, tuy nhiên đến thời điểm hiện nay, do Công ty đã thực hiện cổ phần hóa Xưởng sản xuất CO₂ nên sản phẩm này không còn nằm trong danh mục sản xuất của Công ty. Doanh thu của Công ty theo các sản phẩm sản xuất giai đoạn 2012 - 2014 chi tiết như sau:

Đơn vị tính: Triệu đồng

STT	Hoạt động	2012		2013		2014	
		Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng
1	Urê	1.813.573	90,23	1.625.912	88,25	1.506.967	83,09
2	NH ₃ lỏng 99%	109.966	5,47	111.771	6,07	144.763	7,98
3	Điện	12.712	0,63	18.315	0,99	66.210	3,65
4	CO ₂ khí	2.441	0,12	4.628	0,25	10.357	0,57
5	Nước SH	206	0,01	289	0,02	197	0,01
6	Nước NH ₃ 20 – 25%	3.944	0,20	7.279	0,40	10.693	0,59
7	Sản phẩm khác	24.506	1,22	22.558	1,22	28.763	1,59
	Cộng	1.967.348		1.790.753		1.767.951	
8	CO ₂ lỏng	37.003	1,84	44.112	2,39	36.424	2,01
9	CO ₂ rắn	5.592	0,28	7.570	0,41	9.321	0,51
	Tổng cộng	2.009.943	100%	1.842.435	100%	1.813.696	100%

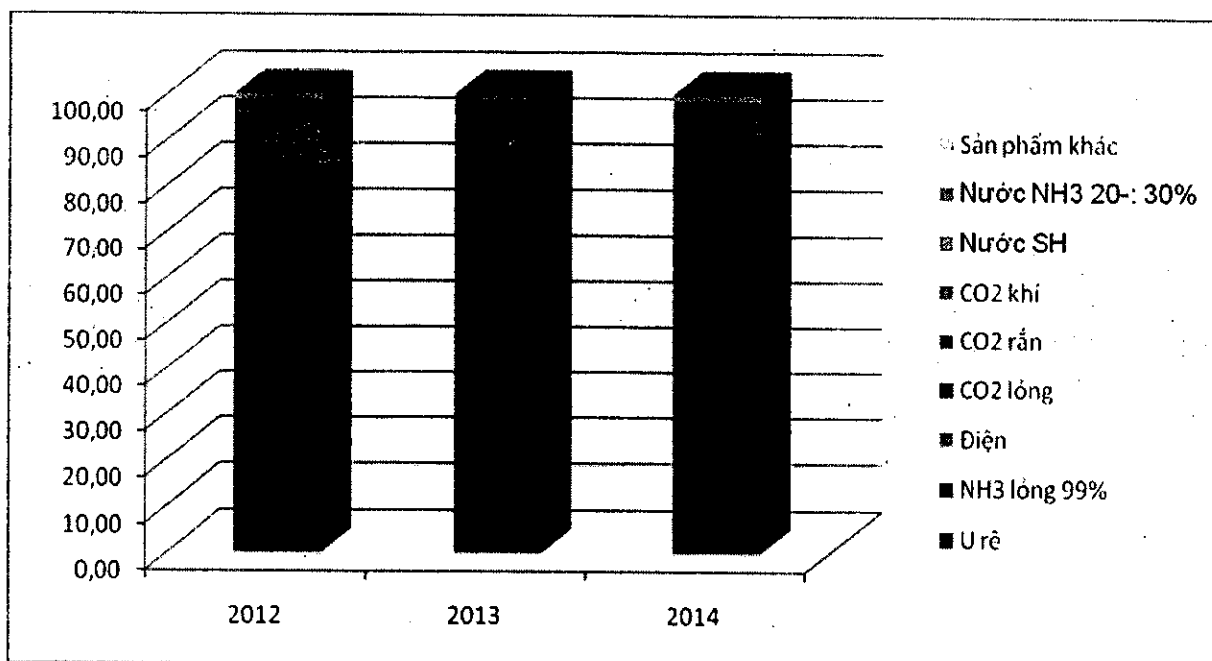
Nguồn: HANICHECO

Bắt đầu từ năm 2010, Công ty thực hiện đầu tư dự án cải tạo mở rộng Nhà máy Phân đạm Hà Bắc nâng công suất lên 50 vạn tấn urê/năm, việc triển khai dự án đi vào giai đoạn cuối trong những năm gần đây đã làm ảnh hưởng trực tiếp đến kế hoạch sản xuất của Công ty do phải dừng máy đầu nối với Dự án cải tạo – mở rộng.

+ Năm 2013: Dây chuyền của Công ty ngừng máy 4 lần, trong đó có 1 lần liên quan đến Dự án cải tạo - mở rộng Nhà máy.

+ Năm 2014: Dây chuyền của Công ty ngừng máy 4 lần, mất 21 ngày, trong đó cũng có 1 lần liên quan đến đầu nối một số điểm của Dự án cải tạo - mở rộng Nhà máy. Điều này đã ảnh hưởng trực tiếp đến năng xuất sản xuất của Công ty. Bên cạnh đó giá bán Urê trên thị trường năm vừa qua liên tục sụt giảm, trong khi Urê hiện nay đang là sản phẩm chiếm tới hơn 80% doanh thu của Công ty. Những điều này đã làm cho Tổng doanh thu, lợi nhuận của Công ty trong 2 năm vừa qua có sự sụt giảm đáng kể.

Biểu đồ cơ cấu doanh thu thuần của các mảng hoạt động



❖ **Lợi nhuận gộp**

Tương ứng với doanh thu của các sản phẩm trên, lợi nhuận gộp của các sản phẩm của Công ty giai đoạn 2012 - 2014 chi tiết như sau:

Đơn vị tính: Triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	2012		2013		2014	
		Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng
1	Urê	413.383	92,46	291.720	87,22	174.501	85,76
2	NH ₃ lỏng 99%	23.024	5,15	24.426	7,30	40.160	19,74
3	Điện	(15.805)	-3,53	(14.641)	-4,38	(43.478)	-21,37



STT	Chỉ tiêu	2012		2013		2014	
		Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng
4	CO ₂ khí	1.321	0,30	3.263	0,98	8.839	4,34
5	Nước SH	(3)	0,00	23	0,01	(14)	-0,01
6	Nước NH ₃ 20 – 25%	1.568	0,35	1.879	0,56	3.940	1,94
7	Sản phẩm khác	12.320	2,76	10.752	3,22	14.893	7,32
	Cộng	435.809		317.422		198.841	
8	CO ₂ lỏng	9.021	2,02	14.378	4,30	3.592	1,77
9	CO ₂ rắn	2.262	0,51	2.653	0,79	1.036	0,51
	Tổng cộng	447.092	100%	334.453	100%	203.469	100%

Nguồn: HANICHEMCO

Trong cơ cấu lợi nhuận gộp của Công ty, chủ yếu đến từ mặt hàng Urê, chiếm hơn 85% lợi nhuận gộp. Từ năm 2013, giá đạm Urê trên thị trường thế giới cũng như trong nước giảm, Công ty phải giảm giá bán sản phẩm nhiều lần, dẫn đến lợi nhuận từ sản phẩm Urê bị giảm. Mặt khác, kinh tế trong nước gặp nhiều khó khăn, đặc biệt là các ngành sản xuất công nghiệp, dẫn đến tiêu thụ khí công nghiệp không được như kỳ vọng.

Bảng tổng hợp doanh thu, lợi nhuận gộp bao gồm cả doanh thu và lợi nhuận từ sản phẩm CO₂ lỏng, rắn

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	2014
Doanh thu (triệu đồng)	2.009.943	1.842.435	1.813.696
Lợi nhuận gộp (triệu đồng)	447.092	334.453	203.469
Tỷ lệ lợi nhuận gộp	22,24%	18,15%	11,21%

Bảng tổng hợp doanh thu, lợi nhuận gộp khi thực hiện tách doanh thu và lợi nhuận từ sản phẩm CO₂ lỏng, rắn

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	2014
Doanh thu (triệu đồng)	1.967.348	1.790.753	1.767.951
Lợi nhuận gộp (triệu đồng)	435.809	317.422	198.840
Tỷ lệ lợi nhuận gộp	22,15%	17,73%	11,25%

7.1.2 Nguyên, nhiên, vật liệu, năng lượng:

- ❖ Nhu cầu về nguyên nhiên vật liệu sử dụng cho hoạt động kinh doanh

Từ năm 2014 trở về trước, nguyên liệu chính của Công ty là than cục xô 1A, nhiên liệu chính là than cám 4B. Sau khi Dự án cải tạo – mở rộng Nhà máy hoàn thành, thì nguyên liệu chính cho sản xuất là than cám 4A với giá bán thấp hơn, nhiên liệu chính là than cám 4B và 5A. Ngoài ra, Công ty còn cần một số loại nguyên, nhiên vật liệu khác như: đá vôi, dầu điều, dầu nhờn, xăng, bao bì và một số chủng loại hóa chất. Từ trước đến nay, các loại vật tư này Công ty chủ yếu mua trong nước. Chỉ một số hoá chất và thiết bị phụ tùng chi tiết máy đặc chủng, Công ty phải nhập khẩu từ Trung Quốc.

Nhu cầu nguyên, nhiên liệu chính chủ yếu của Công ty như sau:

TT	Tên nguyên, nhiên liệu	Đơn vị tính	Số lượng/năm
1	Than cục xô 1A	tấn	210.000
2	Than cám 4B	tấn	250.000
3	Hóa chất Axit sunfuaric H ₂ SO ₄	tấn	930
4	Hóa chất Natri cacbonat Na ₂ CO ₃ ≥ 98%	tấn	250
5	Hóa chất NaOH ≥ 96%	tấn	360

Nguồn: HANICHEMCO

❖ Nguồn cung cấp máy móc thiết bị, nguyên nhiên vật liệu:

- Công ty đã tìm kiếm các nguồn cung cấp đa dạng nhằm đáp ứng tốt nhất các yêu cầu sản xuất kinh doanh. Công ty thường hợp tác với các nhà cung cấp uy tín, có kinh nghiệm.
- Công ty đang có xu hướng tăng cường hợp tác với các nhà cung cấp trong nước có đủ khả năng cung cấp hàng hóa đáp ứng tốt các yêu cầu chất lượng, tiến độ với giá cả hợp lý, cạnh tranh.
- Đối với những chủng loại hàng hóa có yêu cầu bắt buộc về xuất xứ, tiêu chuẩn chất lượng mà trong nước chưa đáp ứng được, phải nhập khẩu trực tiếp, Công ty lựa chọn các công ty, tập đoàn nước ngoài có năng lực, uy tín, đã thực hiện thành công các dự án tại Việt Nam trên cơ sở giá cả hợp lý, cạnh tranh.

❖ Tính ổn định của nguồn cung cấp nguyên vật liệu:

- Than là nguyên, nhiên liệu chính trong quá trình sản xuất, chiếm khoảng 75% trong chi phí vật tư trực tiếp của Công ty, cho nên giá cả và chất lượng các loại than này có ảnh hưởng rất lớn đến hiệu quả SXKD của Công ty. Từ trước đến nay, Công ty mua các loại than chủ yếu của Tập đoàn Công nghiệp Than – Khoáng sản Việt Nam (TKV) nên chất lượng tương đối ổn định và được kiểm soát chặt chẽ.
- Các loại nhiên liệu và vật tư khác, Công ty chủ yếu mua trong nước. Vì vậy luôn chủ động được nguồn cung cấp, giá cả vận hành theo cơ chế thị trường.
- Ngoài ra, một số hoá chất, thiết bị và phụ tùng chi tiết máy, Công ty phải nhập khẩu Trung Quốc. Tuy nhiên, Công ty đã và đang tìm các nguồn cung trong nước thay thế để chủ động cung cấp các loại vật tư này.

❖ Danh mục nhà cung cấp vật tư, thiết bị chủ yếu cho Công ty

TT	Tên nhà cung cấp	Quốc gia	Thiết bị/Vật liệu cung cấp
1	Tập đoàn than khoáng sản Việt Nam	Việt Nam	Than
2	Công ty TNHH Trần Lê Anh	Việt Nam	Đá vôi
3	Công ty TNHH G.MART Việt Nam	Việt Nam	Dầu điều
4	Công ty TNHH Tam Minh	Việt Nam	Dầu nhờn
5	Công ty Xăng dầu Hà Bắc	Việt Nam	Xăng dầu
6	Cty CP phát triển phụ gia & Sản phẩm dầu mỏ APP	Việt Nam	Dầu nhờn APP
7	Công ty cổ phần Nhựa Bắc Giang	Việt Nam	Bao đựng Urê
8	Công ty cổ phần bao bì VLC Hải Phòng	Việt Nam	Bao đựng Urê
9	Công ty cổ phần DAP- Vinachem	Việt Nam	Hóa chất
10	Công ty TNHH Máy và Hóa chất Toàn Cầu	Việt Nam	Hóa chất UFC 85
11	Viện Hóa học Công nghiệp Việt Nam	Việt Nam	Hóa chất
12	Công ty cổ phần Hóa chất Việt tri	Việt Nam	Hóa chất
13	Công ty CP giải pháp công nghiệp Việt Nam	Việt Nam	Hóa chất
14	Công ty TNHH sản xuất và Thương mại Thịnh Việt	Việt Nam	Hóa chất
15	Công ty TNHH Văn Minh	Việt Nam	Hóa chất
16	Công ty TNHH Tân An	Việt Nam	Hóa chất
17	Công ty TNHH Vật tư và T.Mại Hòa Tấn Nam Ninh Trung Quốc	Trung Quốc	Phụ tùng
18	Công ty TNHH Thương Mại Quảng Công Nam Ninh Trung Quốc	Trung Quốc	Phụ tùng
19	Công ty TNHH hóa chất dầu khí Động Thiên Nhạc Dương Trung Quốc	Trung Quốc	Phụ tùng
20	Công ty TNHH thực nghiệp Vạn diệu Thượng Hải Trung Quốc	Trung Quốc	Phụ tùng
21	Công ty TNHH kỹ thuật công nghiệp Haomi Thượng Hải Trung Quốc	Trung Quốc	Phụ tùng

Nguồn: HANICHEMCO

7.1.3 Chi phí sản xuất:

Cơ cấu chi phí sản xuất kinh doanh của Công ty 03 năm trước cổ phần hóa như sau:

Bảng tổng hợp chi phí bao gồm chi phí từ sản phẩm CO₂ lỏng, rắn

Đơn vị tính: Triệu đồng

STT	Khoản mục	2012		2013		2014	
		Giá trị	%DTT	Giá trị	%DTT	Giá trị	%DTT
1	Giá vốn hàng bán	1.562.851	77,76	1.507.982	81,85	1.610.227	88,78
2	Chi phí tài chính	10.547	0,52	25.592	1,39	64.369	3,55
3	Chi phí bán hàng	22.602	1,12	16.545	0,90	22.384	1,23
4	Chi phí quản lý doanh nghiệp	100.154	4,98	102.873	5,58	106.637	5,88
5	Chi phí khác	4.474	0,22	6.638	0,36	33.906	1,87
	Tổng cộng	1.700.627	84,61	1.659.629	90,08	1.837.522	101,31

Nguồn: Báo cáo tài chính công ty năm 2012 – 2014 đã kiểm toán

Bảng tổng hợp chi phí khi thực hiện tách chi phí từ sản phẩm CO₂

Đơn vị tính: Triệu đồng

STT	Khoản mục	2012		2013		2014	
		Giá trị	%DTT	Giá trị	%DTT	Giá trị	%DTT
1	Giá vốn hàng bán	1.531.538	77.85%	1.473.330	82.27%	1.569.111	88.75%
2	Chi phí tài chính	10.547	0.54%	25.592	1.43%	64.369	3.64%
3	Chi phí bán hàng	22.570	1.15%	15.991	0.89%	22.317	1.26%
4	Chi phí quản lý doanh nghiệp	98.094	4.99%	99.885	5.58%	103.311	5.84%
5	Chi phí khác	4.474	0.23%	6.638	0.37%	33.906	1.92%
	Tổng cộng	1.667.223	84,74%	1.621.436	90,54%	1.793.014	101,42%

Nguồn: HANICHEMCO

Từ năm 2010, Công ty triển khai Dự án cải tạo - mở rộng Nhà máy sản xuất. Vốn tự có của dự án được duyệt lên đến 102 triệu USD, dẫn đến vốn nhàn rỗi được Công ty sử dụng hết cho Dự án này. Từ năm 2014, Công ty phải vay vốn từ các ngân hàng để phục vụ nhu cầu sản xuất kinh doanh, tỷ giá ngoại tệ biến động kèm lãi vay ngân hàng làm cho chi phí tài chính của Công ty



trong năm 2014 trở lại đây tăng lên khá cao, gây ảnh hưởng đến tổng chi phí của toàn Công ty.

7.1.4 Trình độ công nghệ

Từ năm 2010, Công ty bắt đầu đầu tư Dự án, cải tạo - mở rộng Nhà máy, công nghệ của Công ty theo đó cũng được đầu tư mới, hiện nay dây chuyền sản xuất chính của Công ty đang áp dụng các công nghệ tiên tiến của các nhà bản quyền như: Công nghệ Khí hóa than Shell của Hà Lan, Công nghệ tinh chế khí Linde của Đức, Công nghệ tổng hợp NH₃ của Topsoe Đan Mạch, Công nghệ Tổng hợp Urê Snamprogeti của Ý...

Toàn bộ dây chuyền công nghệ được vận hành tự động qua hệ thống DCS nên công tác quản lý công nghệ, chất lượng sản phẩm đạt ở mức rất cao, theo tiêu chuẩn ISO 9001:2008.

Một số máy móc, thiết bị của Công ty được thể hiện:

TT	Tên tài sản	SL	Nước sản xuất	Năm sử dụng	Nguyên giá (Đồng)
1	Lò hơi 35 tấn/h	01	Trung Quốc	1965	3.386.863.930
2	Lò biến đổi 216	01	Trung Quốc	1975	1.117.912.561
3	Máy nén tua bin số 3	01	Trung Quốc	2006	4.335.700.651
4	Công trình 670 (13 vạn)	01	Trung Quốc	1996	1.927.399.540
5	Tháp tổng hợp Urê (cộng tăng 95+96)	01	Trung Quốc	1994	1.285.998.487
6	Máy nén CO ₂	01	Việt Nam	1998	1.650.732.553
7	Lò khí hóa than Shell	01	Ấn Độ	2014	106 triệu USD
8	Lò hơi 130 tấn/h	03	Trung Quốc	2014	120.000.000.000/1ò
9	Máy nén khí tổng hợp NH ₃ và tuabin hơi	01	Trung Quốc	2014	10,0 triệu USD
10	Máy nén khí NH ₃ và tuabin	01	Trung Quốc	2014	5,0 triệu USD
11	Tháp tổng hợp Amoniac	01	Đan Mạch	2014	4,7 triệu USD
12	Tháp tổng hợp Urê	01	Ấn Độ	2014	2,6 triệu USD

Nguồn: HANICHEMCO

7.1.5 Tình hình nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới

Đề đa dạng hóa sản phẩm, đáp ứng nhu cầu thị trường trong nước và xuất khẩu, đồng thời tăng

doanh thu cho Công ty, trong những năm gần đây Công ty đã triển khai nghiên cứu, phát triển các sản phẩm mới như: Triển khai đầu tư Dự án sản xuất nước Ôxy già (H_2O_2) công suất 10.000 tấn/năm, pha chế các loại dung dịch NH_3 có nồng độ khác nhau (20-30%) để phục vụ các ngành công nghiệp kỹ thuật cao trên thị trường cả nước và xuất khẩu vào khu chế xuất. Ngoài ra khi dự án cải tạo mở rộng nhà máy đi vào sản xuất, Công ty còn có thêm các sản phẩm của xưởng Phân ly không khí như: Argon, Ôxy, Ni tơ đáp ứng nhu cầu của thị trường khí công nghiệp trong nước.

7.1.6 Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm/dịch vụ:

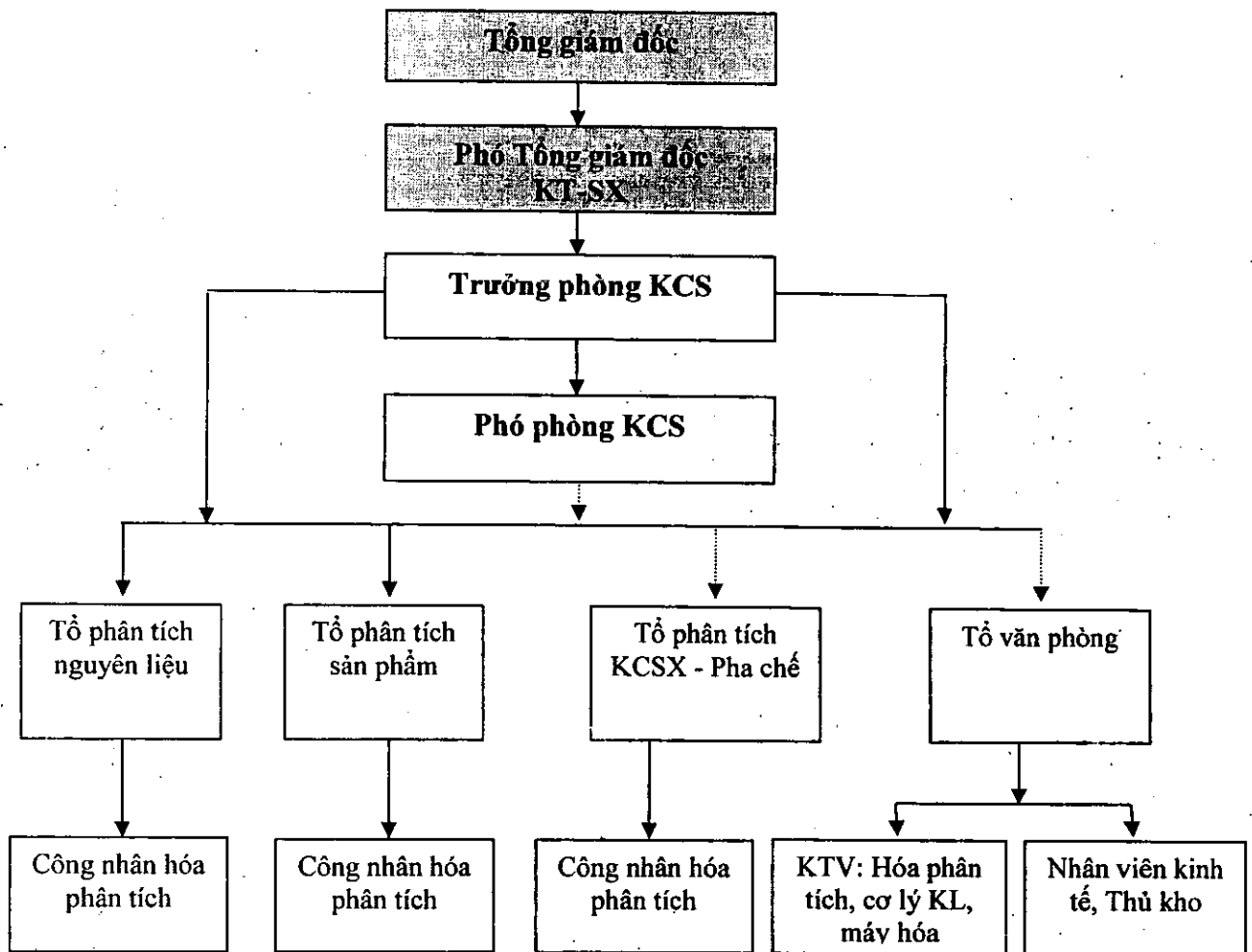
Công ty TNHH một thành viên Phân đạm và Hoá chất Hà Bắc hiện nay đã có các Hệ thống quản lý chất lượng tiên tiến như sau:

- ISO 9001:2008 do TUVNORD của Đức chứng nhận, chứng chỉ còn hiệu lực đến 21/01/2016.
- Phòng kiểm tra chất lượng sản phẩm của Công ty đạt chứng chỉ ISO/IEC 17025:2005 do Văn phòng Công nhận Chất lượng - Bộ Khoa học và Công nghệ chứng nhận. Chứng chỉ còn hiệu lực đến 22/10/2015, mang mã số VILAS 378. Đây là tiêu chuẩn được công nhận theo chuẩn mực quốc tế về năng lực kiểm nghiệm chất lượng sản phẩm. Phiếu chất lượng của Công ty có giá trị chứng nhận trên toàn cầu.
- Phòng Kiểm nghiệm phân bón do Bộ Công Thương chỉ định, theo Quyết định số 8889/QĐ-BCT ngày 03/10/2014 của Bộ trưởng Bộ Công Thương và có hiệu lực đến 03/10/2017. Ngoài ra, Công ty còn được phép công bố hợp quy chất lượng sản phẩm Urê.
- Công ty đã và đang thực hiện việc công bố Tiêu chuẩn áp dụng theo đúng Nghị định 89/2006/NĐ-CP và Nghị định số 134/2007/NĐ-CP của Chính phủ:

TT	Tên sản phẩm	Tiêu chuẩn áp dụng	Chứng chỉ đăng ký chất lượng	Cơ quan đăng ký hoặc công nhận	Ghi chú
1	Urê Hà Bắc	TCVN 2620 - 2014 TCCS 01:2010/ĐHB TCCS 303:2010/ĐHB TCCS 318:2012/ĐHB	Số : 70/TB-SCT ngày 28/11/2014	- Sở Công Thương tỉnh BẮC GIANG	Hợp quy Biuret
2	NH_3 thương phẩm	TCVN 2615 - 1993 TCVN 2616 - 2008 TCVN 2617 - 2008 TCVN 2618 - 1993	Số 29+34/CBTC-TĐC-BG.	Chi cục TC-ĐL-CL tỉnh BẮC GIANG	
3	CO_2 lỏng	TCVN 5778 - 1994 TCCS 31:2008/ĐHB TCCS 32:2008/ĐHB	Số 291/CBTC-TĐCBG.	Chi cục TC-ĐL-CL tỉnh BẮC GIANG	

TT	Tên sản phẩm	Tiêu chuẩn áp dụng	Chứng chỉ đăng ký chất lượng	Cơ quan đăng ký hoặc công nhận	Ghi chú
4	CO ₂ rắn	TCVN 5778 - 1994 TCCS 31:2008/ĐHB TCCS 32:2008/ĐHB	Số 292/CBTC-TĐCBG.	Chi cục TC-ĐL-CL tỉnh BẮC GIANG	

Hiện nay, Công ty có Phòng Kiểm tra chất lượng riêng biệt, được gọi tên là KCS. Sơ đồ tổ chức hoạt động của phòng KCS như sau:



Phòng KCS (PTN) thực hiện chức năng kiểm tra chất lượng các nguyên liệu đầu vào, sản phẩm đầu ra, bán thành phẩm cũng như các yếu tố khác có liên quan đến Công ty. Trên cơ sở các yêu cầu của Tiêu chuẩn ISO/IEC 17025: 2005, PTN xây dựng Hệ thống quản lý bao quát các hoạt động thử nghiệm có liên quan đến các chỉ tiêu đăng ký.

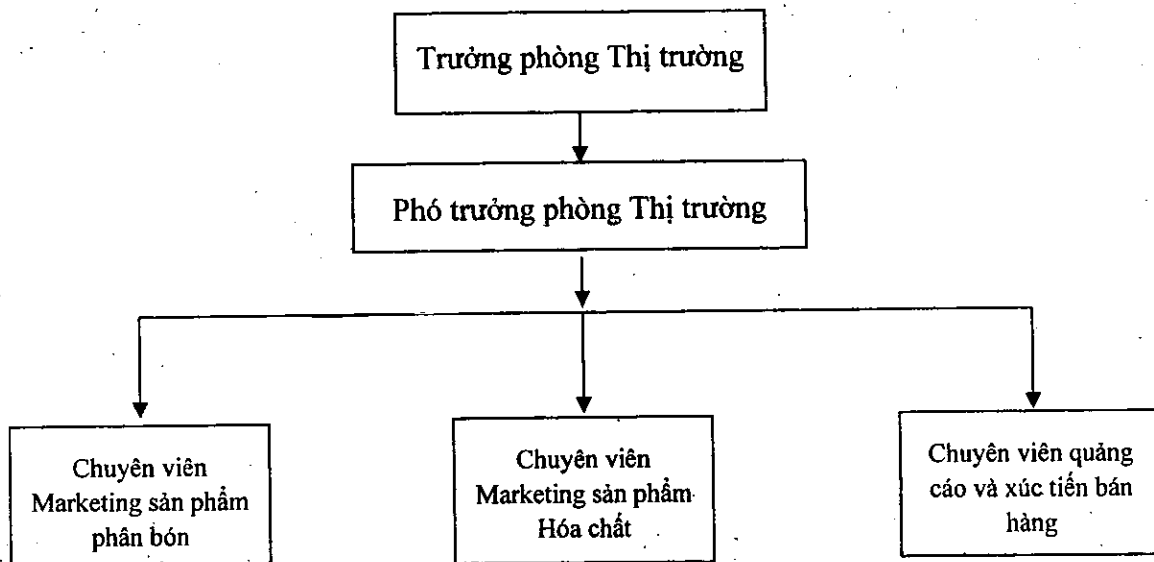
Các tổ chuyên môn được trang bị các thiết bị và phương tiện cần thiết phục vụ cho hoạt động thử nghiệm, các cán bộ/ nhân viên có đủ năng lực tiến hành các phép thử theo yêu cầu của các phương pháp tương ứng. Chức năng, nhiệm vụ của từng vị trí được xác định qua bản mô tả công việc và các hoạt động được giám sát thích hợp.

Hệ thống quản lý của phòng KCS (PTN) được thiết lập, duy trì phù hợp với phạm vi hoạt động và các yêu cầu của Tiêu chuẩn ISO/IEC 17025:2005. Chính sách chất lượng và mục tiêu chất lượng của PTN được thiết lập và định kỳ xem xét.

7.1.7 Hoạt động Marketing

Xác định vai trò quan trọng của công tác Marketing trong hoạt động sản xuất kinh doanh, Công ty đã thành lập bộ máy xây dựng và phát triển thương hiệu của Công ty là phòng Thị trường, đứng đầu là Trưởng phòng Thị trường:

Sơ đồ bộ máy xây dựng và phát triển thương hiệu



Trưởng phòng Thị trường:

- Xây dựng kế hoạch tiêu thụ sản phẩm trong ngắn hạn, trung và dài hạn; các chính sách tiêu thụ; xác lập hệ thống khách hàng.
- Nghiên cứu thông tin, dự báo thị trường, giải pháp cạnh tranh, củng cố và phát triển thị trường, giải pháp phát triển và bảo vệ thương hiệu.

Phó trưởng phòng Thị trường:

- Tham mưu giúp Trưởng phòng về công tác chuyên môn nghiệp vụ của đơn vị, tham gia đóng góp xây dựng cơ chế, triển khai thực hiện hợp đồng tiêu thụ và phát triển thị trường, phát triển thương hiệu sản phẩm và thương hiệu Công ty.
- Phối hợp với các đơn vị trong Công ty và khách hàng điều độ xuất bán hàng theo quy định của Tổng Giám đốc và nội dung hợp đồng đã ký, đảm bảo thông suốt và hiệu quả. Đề xuất giải pháp xử lý những phát sinh và tồn tại trong quá trình thực hiện hợp đồng với khách hàng.

Chuyên viên Marketing



- Cập nhật thông tin thị trường về lĩnh vực sản phẩm được phân công. Phân tích, đánh giá thông tin, nhận định xu thế thị trường, khả năng của các đối thủ. Đề xuất giải pháp, chính sách tiêu thụ để phát huy ưu thế cạnh tranh của sản phẩm.
- Điều tra, khảo sát tình hình thị trường, nhu cầu của khách hàng về loại sản phẩm Công ty đang có. Nắm nhu cầu, thị hiếu và những phản ánh từ khách hàng về loại sản phẩm Công ty cung cấp, báo cáo và đề xuất giải pháp đáp ứng thoả mãn nhu cầu khách hàng.
- Phối hợp với cơ quan chuyên môn, địa phương lập kế hoạch và trực tiếp tổ chức giới thiệu, hướng dẫn sử dụng, quảng bá sản phẩm của Công ty khi kế hoạch được duyệt.

Chuyên viên quảng cáo và xúc tiến bán hàng:

- Lập kế hoạch quảng cáo và theo dõi, tổng hợp các hợp đồng liên quan đến quảng cáo, giới thiệu sản phẩm.
- Tổ chức tham gia hội chợ, triển lãm, các sự kiện liên quan đến quảng bá sản phẩm.
- Nghiên cứu thiết kế nhãn hiệu hàng hoá, mẫu bao bì và tài liệu hướng dẫn sử dụng đối với các sản phẩm của Công ty.

Mức độ đầu tư cho công tác xây dựng, quảng bá thương hiệu:

Tiêu chí xem xét	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
Ngân sách dành cho Bộ máy xây dựng và quảng bá thương hiệu (tỷ đồng)	13,2	6,6	6,59
Tỷ lệ ngân sách dành cho xây dựng và quảng bá thương hiệu/Tổng doanh thu (%)	0,6	0,35	0,36

Về chất lượng sản phẩm: Trong quá trình sản xuất kinh doanh, Công ty luôn xác định chất lượng sản phẩm là yếu tố quyết định tạo nên uy tín của thương hiệu. Công ty cam kết thực hiện và duy trì tốt hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn quốc tế ISO 9001 : 2008; Chi cung cấp cho thị trường những sản phẩm đạt tiêu chuẩn công bố; Không ngừng cải tiến nâng cao chất lượng sản phẩm; Đầu tư mở rộng nâng cao năng lực sản xuất, đa dạng hoá sản phẩm đáp ứng nhu cầu khách hàng. Ngoài ra, Công ty còn không ngừng cải tiến, nâng cao chất lượng bao bì, mẫu mã, nhãn hiệu hàng hóa cho phù hợp với thị hiếu người tiêu dùng từng khu vực nhằm tăng cường lợi thế cạnh tranh của sản phẩm trên thị trường.

Về chính sách giá cả: Để cạnh tranh trong điều kiện thị trường ngày càng khó khăn, ngoài việc Công ty không ngừng phát huy sáng kiến cải tiến kỹ thuật, các biện pháp quản lý tiên tiến vào sản xuất nhằm giảm định mức tiêu hao, giảm chi phí sản xuất, hạ giá thành sản phẩm, nâng cao năng lực cạnh tranh của sản phẩm trên thị trường. Bên cạnh đó, Công ty còn luôn cập nhật, phân tích diễn biến thị trường để đưa ra các chính sách giá linh hoạt, phù hợp với tình hình thị trường từng thời điểm.

Về kênh phân phối: Tăng cường việc củng cố mối quan hệ gắn bó giữa các nhà phân phối đã có tại các khu vực thị trường truyền thống. Xây dựng mối quan hệ trên cơ sở tôn trọng, hợp tác và hài hoà lợi ích của các bên.

Về công tác phục vụ: Quán triệt toàn thể CBCNV trong Công ty có thái độ phục vụ tận tình chu đáo đối với khách hàng, coi khách hàng là thượng đế, là tài sản của Công ty, không gây phiền nhiễu cho khách hàng. Luôn tôn trọng lắng nghe ý kiến của khách hàng, tạo điều kiện để khách hàng phản ánh những vấn đề tồn tại để có giải pháp điều chỉnh kịp thời. Giải quyết thoả đáng những khiếu nại của khách hàng về sản phẩm của Công ty, thường xuyên tổ chức các buổi gặp gỡ giao lưu với khách hàng, các lớp nghiệp vụ ngắn và dài hạn, các buổi hội thảo nói chuyện chuyên đề cho CBCNV nói chung và hệ thống bán hàng nói riêng để nâng cao nhận thức, chuyên môn nghiệp vụ.

Về truyền thông thương hiệu: Công ty xác định truyền thông thương hiệu có một vai trò quan trọng trong việc quảng bá và tạo dựng thương hiệu cũng như hình ảnh của Công ty. Để có nhiều người biết đến thương hiệu Đạm Hà Bắc cũng như các sản phẩm của Đạm Hà Bắc, bên cạnh việc không ngừng nâng cao chất lượng sản phẩm, giảm chi phí sản xuất, hạ giá thành và có kênh phân phối hợp lý, công tác truyền thông thương hiệu được Công ty đặc biệt quan tâm.

Công ty tăng cường đẩy mạnh công tác quảng bá truyền thông phát triển thương hiệu Đạm Hà Bắc trên các phương tiện truyền thông đại chúng như truyền hình, Đài tiếng nói Việt Nam, báo chí, trên biển tấm lớn, trên phương tiện vận chuyển của khách hàng... Bên cạnh đó, Công ty còn tham gia các hoạt động xúc tiến thương mại trong và ngoài nước nhằm quảng bá thương hiệu của Công ty, tham gia tài trợ một số hoạt động văn hoá thể thao, các hoạt động xã hội, từ thiện nhằm quảng bá hình ảnh và thể hiện trách nhiệm của Công ty đối với cộng đồng. Định kỳ, Công ty đều tiến hành khảo sát sự thoả mãn của khách hàng thông qua tổ chức thăm dò ý kiến bằng phiếu hoặc phản ánh trực tiếp qua Hội nghị khách hàng. Qua ý kiến phản ánh của khách và thăm dò khách hàng để lắng nghe, tiếp thu ý kiến đóng góp của khách hàng nhằm hoàn thiện sản phẩm và phương thức phục vụ khách hàng ngày càng tốt hơn.

Trước sự cạnh tranh gay gắt và quyết liệt trên thị trường, trong thời gian tới Công ty sẽ tiếp tục đẩy mạnh các hoạt động quảng bá, xúc tiến thương mại ra nước ngoài, đồng thời triển khai đăng ký bảo hộ nhãn hiệu Đạm Hà Bắc tại thị trường một số nước trên thế giới.

7.1.8 Vị thế của Công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành

a) Thị trường:

Với sản lượng hiện tại, Urê Hà Bắc tiêu thụ chủ yếu tại các tỉnh miền Bắc, Bắc Trung Bộ và một phần tại các tỉnh Tây Nguyên và Nam Bộ, ngoài ra Công ty còn xuất khẩu sang các nước như Nhật Bản, Hàn Quốc, Thái Lan... Mục tiêu của Công ty là duy trì và giữ vững thị phần tại các thị trường truyền thống, tích cực mở rộng thị trường mới trong nước

và xuất khẩu. Năm 2015, Dự án cải tạo-mở rộng nhà máy đi vào sản xuất, từng bước nâng tổng công suất của Công ty lên trên 500.000 tấn urê/năm, cùng các Nhà máy đạm khác trong nước sẽ đáp ứng đủ nhu cầu trong nước và đẩy mạnh xuất khẩu ra các nước trên thế giới. Hiện nay, Công ty phân phối sản phẩm Urê thông qua các nhà phân phối và xuất khẩu trực tiếp sản phẩm sang một số nước trong khu vực.

Đối với sản phẩm Amoniac Hà Bắc, thị trường tiêu thụ chính của sản phẩm là miền Bắc và Bắc Trung Bộ, một phần bán cho các đơn vị phục vụ sản xuất, còn lại phục vụ sản xuất Urê của Công ty. Sản phẩm được phân phối thông qua nhà phân phối và một số đơn vị mua trực tiếp tại Công ty để phục vụ sản xuất.

Các sản phẩm còn lại tiêu thụ trên thị trường cả nước và xuất khẩu vào khu chế xuất. Sản phẩm được phân phối thông qua hệ thống các nhà phân phối ở ba miền Bắc, Trung, Nam.

b) Thị phân:

Nhu cầu phân đạm hàng năm của Việt Nam khoảng 2 triệu tấn. Hiện tại, trên cả nước đang có 4 nhà máy sản xuất phân đạm với tổng công suất tương đương 2,65 triệu tấn/năm. Ngoài nhà máy đạm Hà Bắc với công suất 500.000 tấn/năm, còn có 3 nhà máy khác bao gồm: Nhà máy đạm Cà Mau thuộc tỉnh Cà Mau, công suất 800.000 tấn/năm; Nhà máy đạm Phú Mỹ tại Khu công nghiệp Phú Mỹ, tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu với công suất 800.000 tấn/năm; nhà máy đạm Ninh Bình có công suất 550.000 tấn/năm. Các doanh nghiệp này đã và đang tạo ra sức cạnh tranh quyết liệt và phức tạp trên thị trường phân bón Việt Nam trong bối cảnh nguồn cung vượt nhu cầu trong nước.

Ngoài đối thủ cạnh tranh trong nước, Công ty còn phải đối mặt với sự cạnh tranh từ các quốc gia khác, đặc biệt là Trung Quốc. Cạnh tranh từ các quốc gia khác là khá cao khi mà từ năm 2012 trở về trước, 40% nhu cầu phân bón trong nước phải nhập khẩu từ nước ngoài. Việt Nam chủ yếu nhập khẩu phân bón từ Trung Quốc, chiếm khoảng 49% tổng lượng phân bón nhập khẩu. Trung Quốc có lợi thế cạnh tranh với khả năng sản xuất được 61 triệu tấn/năm. Như vậy, phân bón Trung Quốc thường được bán ở mức thấp hơn so với giá phân bón Việt Nam. Bên cạnh đó, Nhật Bản và các nước Trung Đông là các quốc gia đứng đầu về xuất khẩu phân bón sang Việt Nam. Các quốc gia Trung Đông với lợi thế giá ga tự nhiên và giá dầu thấp đã có thể sản xuất phân bón với chi phí thấp, qua đó tạo ra sự cạnh tranh về giá cả với các doanh nghiệp sản xuất phân bón trong nước nói chung và Công ty nói riêng.

7.1.9 Nhãn hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế và bản quyền

Trong quá trình sản xuất kinh doanh, Công ty đã chú trọng xây dựng và phát triển tài sản trí tuệ của doanh nghiệp. Logo, nhãn hiệu Hà Bắc và Đạm Hà Bắc đã được Công ty đăng ký bảo hộ nhãn hiệu hàng hoá, số các văn bản này, ngày cấp như sau:

TT	Số văn bằng	Ngày nộp đơn	Hiệu lực đến ngày
1	13973	12/01/1994	12/01/2014



PHƯƠNG ÁN CỎ PHÂN HÓA

TT	Số văn bằng	Ngày nộp đơn	Hiệu lực đến ngày
2	58781	09/6/2003	09/6/2023
3	135311	28/5/2008	28/5/2018
4	135312	28/5/2008	28/5/2018
5	135313	28/5/2008	28/5/2018
6	135314	28/5/2008	28/5/2018

Hiện nay logo của Công ty như sau:



Logo của Công ty có biểu tượng lá mầm (cách điệu) với màu xanh lục nằm trong hạt đạM màu trắng. Biểu tượng lá mầm tượng trưng cho sức sống mãnh liệt và sự phát triển không ngừng vươn lên từ trong lòng hạt đạM trắng.

Câu khẩu hiệu của Công ty là "Gắn bó cùng nhà nông" mang thông điệp Công ty luôn là người bạn luôn gắn bó cùng nhà nông trên con đường làm giàu, vươn tới cuộc sống ấm no, hạnh phúc.

7.1.10 Các hợp đồng lớn

TT	Tên hợp đồng	Trị giá (triệu đồng)	Thời gian thực hiện	Sản phẩm	Đối tác ký HĐ
I. Hợp đồng mua nguyên liệu					
1	340HĐ/TKV+02PL	923.048,65	2014	Than cục, cám	Tập đoàn Công nghiệp Than-Khoáng sản Việt Nam
2	341 HĐ/TKV+04PL	360.329,76	2014	Than cám	Tập đoàn Công nghiệp Than-Khoáng sản Việt Nam
3	Số 20/HĐM-ĐHB	18.414,41	2014	Than cám	Tập đoàn Công nghiệp Than-Khoáng sản Việt Nam
4	Số 261/HĐM-ĐHB	28.477,24	2014	Than cám	Công ty TNHH thương mại dịch vụ Hoàng gia
5	Số 363/HĐM-ĐHB	14.238,77	2014	Than cám	Công ty TNHH thương mại dịch vụ Hoàng gia
6	Số 392/HĐM-ĐHB	14.524,83	2014	Than cám	Công ty TNHH thương mại dịch vụ Hoàng gia
7	Số 442/HĐM-ĐHB	22.64,037	2014	Than cám	Công ty TNHH thương mại dịch vụ Hoàng gia
8	VTQT2014-01÷13	870.000	Năm	Mua phụ	Công ty TNHH Vật tư và

TT	Tên hợp đồng	Trị giá (triệu đồng)	Thời gian thực hiện	Sản phẩm	Đối tác ký HĐ
		USD	2014,2015	tùng	Thương Mại Hòa Tân Nam Ninh
9	NHC-HM2014-01	8.500 USD	Năm 2015	Mua ống thép liền SUS304	Công Ty TNHH Kỹ Thuật Công Nghiệp Haomi Thượng Hải
10	NHC2014-01	9.100 USD	Năm 2014	Mua phụ tùng	Công Ty TNHH thực nghiệp vạn điều thượng Hải Trung Quốc
II	Hợp đồng bán sản phẩm				
1	01/HĐB-ĐHB	165,959	31/12/2013	Urê	Công ty CP XNK Hà Anh
2	02/HĐB-ĐHB	140,142	31/12/2013	Urê	Công ty CP VTKTNN Bắc Giang
3	26/HĐB-ĐHB	40,449	31/12/2013	Urê	Công ty CP VTNN Cường Liên
4	28/HĐB-ĐHB	56,215	31/12/2013	Urê	Doanh nghiệp tư nhân Thanh Sơn
5	11/HĐB-ĐHB	40,449	31/12/2013	Urê	Công ty CP VTNN Lạng Sơn
6	25/HĐB-ĐHB	18,776	30/12/2010	CO ₂ L	Công ty CP KCN Bắc Hà
7	1346/HĐB-ĐHB	5,1	31/12/2013	CO ₂ R	Công ty CP KCN Quang Minh
8	41/HĐB-ĐHB	10,37	28/12/2012	Nước NH ₃	Công ty TNHH Showa DenKo
9	522/HĐB-ĐHB	40,8	07/01/2011	NH ₃ Lỏng	Công ty CP KCN Long Biên
10	1395/HĐB - ĐHB	75,2	30/9/2011	NH ₃ Lỏng	Công ty TNHH Miwon Việt Nam
11	1348/HĐB - ĐHB	28,2	11/10/2014	NH ₃ Lỏng	Công ty CP DAP số 2 - Lào Cai
12	77/HDXK-DHB	172.500 USD	27/02/2014	Urê X.Khẩu	Công ty TNHH Parich Fertilizer

Nguồn: HANICHEMCO

7.1.11 Công tác đầu tư

Thời gian qua, để đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của thị trường, Công ty đã đầu tư xây dựng Dự án cải tạo – mở rộng Nhà máy Phân đạm Hà Bắc. Dự án này được nằm trong danh mục các dự án đầu tư thuộc Quy hoạch phát triển ngành Công nghiệp Hóa chất Việt Nam đến năm 2010

(có tính đến năm 2020) đã được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt tại Quyết định số 343/2005/QĐ-TTg ngày 26/12/2005. Dự án cũng nằm trong chương trình hành động của Chính phủ và Bộ Công Thương triển khai thực hiện Nghị quyết số 37/NQ/TW ngày 01/07/2004 của Bộ Chính trị về phương hướng phát triển kinh tế xã hội, đảm bảo quốc phòng, an ninh trong vùng Trung du và miền núi phía Bắc Bộ. Việc mở rộng nhà máy Phân đạm Hà Bắc nhằm nâng cao sản lượng và cải tạo dây chuyền hiện có, chuyển đổi nguồn nguyên liệu từ than cục sang than cám theo công nghệ tiên tiến nhằm giảm giá thành sản phẩm, tăng sức cạnh tranh cho sản phẩm Urê trên thị trường khu vực và hội nhập quốc tế, mặt khác góp phần quan trọng trong việc cải thiện ô nhiễm môi trường và tạo thêm việc làm cho người lao động.

Việc đầu tư mở rộng sẽ nâng công suất Nhà máy Phân đạm Hà Bắc lên 500.000 tấn Urê/năm, trong đó đầu tư một dây chuyền sản xuất mới có công suất 320.000 tấn Urê/năm và cải tạo dây chuyền sản xuất hiện có sang sử dụng nguyên liệu than cám có công suất 180.000 tấn Urê/năm.

7.2 Tình hình tài chính và kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong 03 năm trước khi cổ phần hóa

Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh giai đoạn 2012 - 6 tháng đầu năm 2015

TT	Chỉ tiêu	ĐVT	2012	2013	2014	Lũy kế 6 tháng 2015
1	Tổng tài sản	Tr.đồng	3.891.687	8.191.622	9.571.957	9.378.039
2	Vốn nhà nước theo sổ sách kế toán	Tr.đồng	1.113.581	1.113.581	2.188.000	2.188.000
3	Nợ phải trả	Tr.đồng	1.669.186	6.188.331	7.349.527	7.450.403
-	Nợ ngắn hạn	Tr.đồng	209.752	639.403	1.149.103	1.098.848
-	Nợ dài hạn	Tr.đồng	1.459.434	5.548.928	6.200.424	6.351.555
4	Nợ phải thu	Tr.đồng	344.925	69.985	188.124	247.707
5	Tổng số lao động bq	Người	2.016	1.988	1.894	1.838
6	Tổng quỹ lương	Tr.đồng	242.855	219.681	232.351	68.218
7	Tiền lương bình quân	Nghìn đồng/người/tháng	10.039	9.255	10.223	6.186
8	Doanh thu thuần	Tr.đồng	2.009.943	1.842.435	1.813.696	609.698
9	Tổng Chi phí	Tr.đồng	1.700.627	1.659.629	1.837.522	869.034

TT	Chỉ tiêu	ĐVT	2012	2013	2014	Lũy kế 6 tháng 2015
10	Lợi nhuận trước thuế	Tr.đồng	498.565	300.974	135.793	(247.142)
-	Lợi nhuận trước thuế khi tách sản phẩm CO ₂	Tr.đồng	489.374	287.485	134.558	(247.142)
11	Lợi nhuận sau thuế	Tr.đồng	373.952	227.157	105.354	(247.142)
-	Lợi nhuận sau thuế khi tách sản phẩm CO ₂	Tr.đồng	371.654	223.785	105.082	(247.142)
12	Các khoản đã nộp ngân sách	Tr.đồng	227.726	655.670	103.429	-
13	ROE	%	16,83	11,34	4,74	-

Nguồn: HANICHEMCO

Tổng tài sản của Công ty biến động tăng mạnh trong năm 2013, 2014 là do Công ty thực hiện đầu tư xây dựng Dự án cải tạo – mở rộng Nhà máy Phân đạm Hà Bắc lên 500.000 tấn Urê/năm, trong đó đầu tư một dây chuyền sản xuất mới có công suất 320.000 tấn Urê/năm và cải tạo dây chuyền sản xuất hiện có sang sử dụng nguyên liệu than cám có công suất 180.000 tấn Urê/năm. Để có vốn đầu tư cho Dự án này, Công ty đã thực hiện vay nợ dài hạn tại các ngân hàng: Ngân hàng TMCP Công thương Bắc Giang, Ngân hàng Phát triển Việt Nam hơn 5.000 tỷ đồng để đầu tư tài sản cố định.

Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu của Công ty năm 2012 khá cao, đạt 16,83% và giảm dần vào các năm 2013, 2014 (lần lượt là 11,34% và 3,92%) nguyên nhân là do vốn chủ sở hữu của Công ty liên tục tăng trong giai đoạn 2012 - 2014, trong khi đó lợi nhuận của Công ty năm 2013, 2014 liên tục bị sụt giảm.

Năm 2015 là năm đầu tiên Dự án cải tạo - mở rộng Nhà máy Phân đạm Hà Bắc đi vào hoạt động, các chi phí về lãi vay của dự án, khấu hao tài sản đầu tư cho dự án sẽ tính vào kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty ngay trong năm này. Do đó, tính đến 30/06/2015, Công ty đã phát sinh lỗ là hơn 247 tỷ đồng.

7.3 Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh

Thuận lợi

- Than là nguyên, nhiên liệu chính trong quá trình sản xuất Urê, chiếm khoảng 75% giá trị trong giá thành sản phẩm Urê. Từ năm 2012 đến hết năm 2014, giá than tương đối ổn định.
- Công ty đã xây dựng được một mạng lưới phân phối sản phẩm rộng và lâu năm. Sản phẩm của Công ty có uy tín về chất lượng trên thị trường.

Khó khăn

- Kinh tế trong nước gặp nhiều khó khăn, đặc biệt là các ngành sản xuất công nghiệp, dẫn đến tiêu thụ khí công nghiệp gặp khó khăn;
- Thị trường Urê cạnh tranh quyết liệt giữa các nhà sản xuất trong nước, giữa Urê trong nước với Urê nhập khẩu, đặc biệt là hàng nhập tiểu ngạch từ Trung Quốc;
- Giá bán Urê từ giữa năm 2013 đến nay giảm mạnh dẫn đến doanh thu, lợi nhuận giảm theo.

II. THỰC TRẠNG DOANH NGHIỆP TẠI THỜI ĐIỂM XÁC ĐỊNH GIÁ TRỊ DOANH NGHIỆP

I. Thực trạng về tài sản cố định

Tình hình tài sản cố định của Công ty theo số liệu sổ sách kế toán tại thời điểm kết thúc ngày 31/12/2014 thể hiện tóm tắt ở bảng sau:

Đơn vị tính: Triệu đồng

Tài sản	Nguyên giá	Khấu hao	Giá trị còn lại
Tài sản cố định hữu hình	872.897	816.040	56.857
- Nhà cửa, vật kiến trúc	154.512	119.672	34.840
- Máy móc thiết bị	692.384	672.984	19.400
- Phương tiện vận tải	26.001	23.384	2.617
Tài sản cố định thuê tài chính	-	-	-
Tài sản cố định vô hình	2.873	2.873	-
Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	8.196.874	-	8.196.874

Nguồn: HANICHEMCO

- **Nhà cửa, vật kiến trúc:** Chủ yếu là văn phòng làm việc, nhà xưởng sản xuất, các kho chứa vật liệu.
- **Phương tiện vận tải:** Bao gồm các xe con, xe cứu hỏa và phương tiện xe tải phục vụ cho sản xuất.
- **Máy móc thiết bị:** Chủ yếu là các máy móc thiết bị phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh. Thiết bị quản lý chủ yếu phục vụ cho công tác văn phòng.

Diện tích đất đai Công ty hiện đang quản lý, sử dụng như sau:



DAM HA BAC

PHƯƠNG ÁN CỔ PHẦN HÓA

TT	Địa chỉ	Diện tích sử dụng (m2)	Công trình trên đất	Mục đích sử dụng	Hình thức sử dụng	Thời hạn thuê	Phương án sử dụng đất sau CPH	Ghi chú
I	Phường Trần Quang Diệu, TP Quy Nhơn, tỉnh Bình Định	349,0	Văn phòng	Sử dụng làm văn phòng giới thiệu sản phẩm và bán hàng	Thuê đất trả tiền hàng năm theo HĐ số 86-2001/HĐ-TĐ ngày 25/9/2001	10/10/2045	Tiếp tục sử dụng làm văn phòng giới thiệu sản phẩm và bán hàng	Thuê đất, trả tiền thuê đất hàng năm
II	Thành phố Bắc Giang, tỉnh Bắc Giang							
1	Phường Thọ Xương	780.687,3						
	- Khu trạm bơm 390	1.791,4	Sản xuất	Sản xuất	589/HĐTĐ ngày 04/07/2011 (GCNQSD đất BG 246794 cấp ngày 10/11/2011)	29/01/2057	Tiếp tục sử dụng sản xuất	Thuê đất, trả tiền thuê đất hàng năm
	- Khu quản lý trạm bơm và bể lọc xường Nước	42.068,4	Sản xuất	Sản xuất	589/HĐTĐ ngày 04/07/2011 (GCNQSD đất BG 246790 cấp ngày 10/11/2011)	29/01/2057	Tiếp tục sử dụng sản xuất	Thuê đất, trả tiền thuê đất hàng năm
	- Khu cảng than	8.762,0	Sản xuất	Sản xuất	1169/HĐTĐ ngày 23/7/2010 (GCNQSD đất AL 781300 cấp ngày 09/01/2008)	29/01/2057	Tiếp tục sử dụng sản xuất	Thuê đất, trả tiền thuê đất hàng năm
	- Khu trạm bơm 420 và kênh đào	491.365,4	Sản xuất	Sản xuất	1169/HĐTĐ ngày 23/7/2010 (GCNQSD đất BC 134744 cấp ngày 03/08/2010)	29/01/2057	Tiếp tục sử dụng sản xuất	Thuê đất, trả tiền thuê đất hàng năm
	- Khu làm việc và quản lý phân xưởng than						Tiếp tục sử dụng làm trụ sở văn phòng và sản xuất	
	- Khu phía Bắc trạm bơm tuần hoàn							
	- Khu hồ môi trường							
	- Khu ao sau phân xưởng than phế liệu							
	- Khu sản xuất chính và khu hành chính							
	- Bãi để xe công I	2.678,2	Phụ trợ	Phụ trợ	1169/HĐTĐ ngày 23/7/2010	29/01/2057	Đất sử dụng công trình	Thuê đất, trả

TT	Địa chỉ	Diện tích sử dụng (m ²)	Công trình trên đất	Mục đích sử dụng	Hình thức sử dụng	Thời hạn thuê	Phương án sử dụng đất sau CPH	Ghi chú
					(GCNQSD đất AL 781299 cấp ngày 09/01/2008)		phụ trợ	tiền thuê đất hàng năm
	- Khu phía Bắc từ tường vây đến xưởng Nước	82.317,0	Sản xuất	Sản xuất	01/ĐC-KHTC ngày 20/2/1998 (GCNQSD đất BG 178025 cấp ngày 25/7/2011)	19/12/2047	Tiếp tục sử dụng sản xuất	Thuê đất, trả tiền thuê đất hàng năm
	- Dự án cải tạo - mở rộng	53.122,8			1118/HĐTĐ ngày 29/11/2011 (GCNQSD đất BG 246882 cấp ngày 16/1/2012)	26/06/2057	Tiếp tục sử dụng sản xuất	Thuê đất, trả tiền thuê đất hàng năm
	- Dự án cải tạo - mở rộng	93.543,2			507/HĐTĐ ngày 09/04/2015 (GCNQSD đất BX 989854; BX 989853; BX 989852 cấp ngày 15/04/2015)		Tiếp tục sử dụng sản xuất	Thuê đất, trả tiền thuê đất hàng năm
	- Khu tuyến ống từ trạm bơm 390 đến 395	5.038,9			Hiện đang thực hiện giải phóng mặt bằng, chưa ký hợp đồng thuê đất và cấp GCNQSD đất		Tiếp tục sử dụng sản xuất	Thuê đất, trả tiền thuê đất hàng năm
2	Phường Trần Nguyên Hãn - TP Bắc Giang	32.541,0						
	- Khu nhà văn hóa và sân Tennis	12.300,8	Phụ trợ	Phụ trợ	1169/HĐTĐ ngày 23/7/2010 (GCNQSD đất AL 781293 cấp ngày 9/1/2008)	29/01/2057	Tiếp tục làm công trình văn hóa thể thao (phụ trợ)	Thuê đất, trả tiền thuê đất hàng năm
	- Khu xí nghiệp 26/3 cũ	2.682,8	Sản xuất	Sản xuất	1169/HĐTĐ ngày 23/7/2010 (GCNQSD đất AL 781295 cấp ngày 9/1/2008)	29/01/2057	Tiếp tục sử dụng sản xuất	Thuê đất, trả tiền thuê đất hàng năm
	- Khu sân vận động	7.494,1	Phụ trợ	Phụ trợ	1169/HĐTĐ ngày 23/7/2010 (GCNQSD đất AL 781294 cấp ngày 9/1/2008)	29/01/2057	Tiếp tục làm công trình văn hóa thể thao (phụ trợ)	Thuê đất, trả tiền thuê đất hàng năm
	- Khu nhà khách Công ty	9.758,9	Phụ trợ	Phụ trợ	1169/HĐTĐ ngày 23/7/2010 (GCNQSD đất AL 781296)	29/01/2057	Tiếp tục làm công trình văn hóa thể thao (phụ trợ)	Thuê đất, trả tiền thuê đất hàng năm



ĐAM HÀ BẮC

PHƯƠNG ÁN CỎ PHÂN HÓA

TT	Địa chỉ	Diện tích sử dụng (m ²)	Công trình trên đất	Mục đích sử dụng	Hình thức sử dụng	Thời hạn thuê	Phương án sử dụng đất sau CPH	Ghi chú
					cấp ngày 9/1/2008)		trợ)	hàng năm
	- Khu trạm bơm, giếng khoan dầu nhà B1	304,4	Sản xuất	Sản xuất	1169/HĐTĐ ngày 23/7/2010 (GCNQSD đất AL 781297 cấp ngày 9/1/2008)	29/01/2057	Tiếp tục sử dụng sản xuất	Thuê đất, trả tiền thuê đất hàng năm
III	Xã Xuân Hương, huyện Lạng Giang, tỉnh Bắc Giang	40.699,9						
	Thôn Hương Mãn (Dự án cải tạo - mở rộng)	40.699,9	Sản xuất	Sản xuất	543/HĐTĐ ngày 23/6/2011 (GCNQSD đất BG 178027 cấp ngày 25/7/2011)	26/06/2058		Thuê đất, trả tiền thuê đất hàng năm
	Tổng cộng	854.277,2						

Ghi chú: Ngoài diện tích đất nêu trên, hiện nay Công ty đang triển khai giải phóng mặt bằng để thực hiện dự án đầu tư bãi đỗ xe tập trung theo Giấy chứng nhận đầu tư số 20121000564 do UBND tỉnh Bắc Giang cấp ngày 11/11/2014, trong đó diện tích đất sử dụng dự kiến khoảng 7.002 m².

2. Thực trạng về tài chính, công nợ:

Thực trạng về tài chính, công nợ của Công ty theo số liệu sổ sách kế toán tại thời điểm kết thúc ngày 31/12/2014 đã được điều chỉnh sau kiểm tra thuế như sau:

❖ Vốn chủ sở hữu:	2.226.012.076.376 đồng
<i>Trong đó:</i>	
▪ Vốn đầu tư của chủ sở hữu:	2.188.000.000.000 đồng
▪ Quỹ đầu tư phát triển:	38.012.076.376 đồng
▪ Quỹ dự phòng tài chính:	0 đồng
▪ Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối:	0 đồng
▪ Nguồn vốn đầu tư xây dựng cơ bản:	0 đồng
❖ Quỹ khen thưởng, phúc lợi:	43.863.374.173 đồng
❖ Các khoản phải thu:	188.123.860.608 đồng
▪ Phải thu ngắn hạn:	188.123.860.608 đồng
▪ Phải thu dài hạn:	0 đồng
❖ Nợ phải trả:	7.358.328.630.035 đồng
▪ Nợ ngắn hạn:	1.157.904.514.355 đồng
▪ Nợ dài hạn:	6.200.424.115.680 đồng

3. Thực trạng về lao động

Tại thời điểm ngày 15/08/2015 (thời điểm Tập đoàn Hóa chất Việt Nam công bố Quyết định phê duyệt giá trị doanh nghiệp của Công ty) tổng số cán bộ công nhân viên có tên trong danh sách thường xuyên của Công ty là 1.701 người, trong đó cơ cấu như sau:

Tiêu chí	Số lượng (người)	Tỷ trọng (%)
Phân theo trình độ lao động	1.701	100
- Trên đại học	10	0,59
- Trình độ đại học và tương đương	564	33,16
- Trình độ cao đẳng, trung cấp	399	23,46
- Trình độ khác	728	42,79
Phân theo loại hợp đồng lao động	1.701	100,00

Tiêu chí	Số lượng (người)	Tỷ trọng (%)
- Lao động không thuộc diện ký HĐLĐ (HĐTV, BTGD, Kiểm soát viên)	7	0,41
- Hợp đồng không thời hạn	1.694	99,59
- Hợp đồng thời hạn từ 1-3 năm	-	-
- Hợp đồng thời vụ	-	-
Phân theo giới tính	1.701	100,00
- Nam	1.225	72,02
- Nữ	476	27,98

Danh sách lao động (theo Phụ lục 2 đính kèm).

III. KẾT QUẢ XÁC ĐỊNH GIÁ TRỊ DOANH NGHIỆP VÀ NHỮNG VẤN ĐỀ CẦN TIẾP TỤC XỬ LÝ

1. Kết quả xác định giá trị doanh nghiệp:

Theo Quyết định số 298/QĐ-HCVN ngày 15/8/2015 của Tập đoàn Hóa chất Việt Nam về giá trị doanh nghiệp để cổ phần hóa Công ty TNHH MTV Phân đạm và Hóa chất Hà Bắc, giá trị thực tế của doanh nghiệp tại thời điểm 0h ngày 01/01/2015 là **10.075.935.982.714** đồng. Trong đó:

Giá trị thực tế phần vốn nhà nước tại doanh nghiệp là: **2.722.170.608.965** đồng.

Chi tiết kết quả xác định giá trị doanh nghiệp:

Đơn vị tính: đồng

TT	Chỉ tiêu	Số liệu số kế toán	Số liệu xác định lại	Chênh lệch
1	2	3	4	5=4-3
A	TÀI SẢN ĐANG DÙNG (I+II+III+IV)	9.572.818.360.793	10.075.935.982.714	503.117.621.922
I	TSCĐ và đầu tư dài hạn	8.315.944.529.105	8.630.574.650.808	314.630.121.703
1	<i>Tài sản cố định</i>	<i>52.294.200.221</i>	<i>363.542.910.016</i>	<i>311.248.709.795</i>
a	TSCĐ hữu hình	52.294.200.221	363.542.910.016	311.248.709.795
-	<i>Nhà, vật kiến trúc</i>	<i>30.277.028.963</i>	<i>165.917.579.422</i>	<i>135.640.550.459</i>
-	<i>Máy móc thiết bị</i>	<i>19.400.144.399</i>	<i>182.976.400.573</i>	<i>163.576.256.175</i>

TT	Chỉ tiêu	Số liệu sổ kế toán	Số liệu xác định lại	Chênh lệch
-	<i>Phương tiện vận tải</i>	2.617.026.859	14.648.930.021	12.031.903.162
b	TSCĐ vô hình	-	-	-
-	Nguyên giá sổ kế toán	2.872.775.000	2.872.775.000	-
-	Giá trị còn lại 0 đồng	(2.872.775.000)	(2.872.775.000)	-
2	Chi phí XDCB dở dang	8.196.874.427.407	8.196.874.427.407	-
3	Chi phí trả trước dài hạn	476.841.477	2.445.376.261	1.968.525.784
4	Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	66.299.060.000	67.711.946.123	1.412.886.123
II	TSLĐ và đầu tư ngắn hạn	1.256.873.831.688	1.257.007.831.688	134.000.000
1	Tiền và các khoản tương đương tiền	647.943.997.112	647.943.997.112	-
-	Tiền mặt tồn quỹ	2.767.101.029	2.767.101.029	-
-	Tiền gửi ngân hàng	32.565.896.083	32.565.896.083	-
-	Các khoản tương đương tiền	612.611.000.000	612.611.000.000	-
2	Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	10.811.111.111	10.811.111.111	-
3	Các khoản phải thu	188.123.860.608	188.257.860.608	134.000.000
-	Phải thu của khách hàng	150.676.795.679	150.676.795.679	-
-	Trả trước cho người bán	9.119.385.863	9.119.385.863	-
-	Phải thu nội bộ ngắn hạn	771.859.324	771.859.324	-
-	Các khoản phải thu khác	27.689.819.742	27.689.819.742	-
-	Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	(134.000.000)	-	134.000.000
4	Hàng tồn kho	316.576.670.683	316.576.670.683	-
5	Tài sản ngắn hạn khác	93.418.192.174	93.418.192.174	-
III	Giá trị lợi thế kinh doanh	-	188.353.500.219	188.353.500.219
IV	Giá trị quyền sử dụng đất	-	-	-
B	TÀI SẢN KHÔNG	6.959.089.332	6.959.089.332	-



TT	Chỉ tiêu	Số liệu sổ kế toán	Số liệu xác định lại	Chênh lệch
	CÂN DỪNG (I+II)			
I	TSCD và đầu tư dài hạn	-	-	-
<i>1</i>	<i>Tài sản cố định</i>	-	-	-
-	Nhà, vật kiến trúc	-	-	-
	+ Nguyên giá	8.790.902.926	8.790.902.926	-
	+ Giá trị còn lại 0 đồng	(8.790.902.926)	(8.790.902.926)	-
-	Máy móc thiết bị	-	-	-
	+ Nguyên giá	112.634.139.423	112.634.139.423	-
	+ Giá trị còn lại 0 đồng	(112.634.139.423)	(112.634.139.423)	-
II	TSLĐ và đầu tư ngắn hạn	6.959.089.332	6.959.089.332	-
<i>1</i>	<i>Nợ phải thu</i>	-	-	-
-	Công nợ không có khả năng thu hồi	24.494.500	24.494.500	-
-	Dự phòng bù đắp nợ không có khả năng thu hồi	(24.494.500)	(24.494.500)	-
<i>2</i>	<i>Hàng tồn kho ứ đọng</i>	<i>6.959.089.332</i>	<i>6.959.089.332</i>	-
C	TÀI SẢN CHỜ THANH LÝ	-	-	-
D	TÀI SẢN HÌNH THÀNH TỪ QUỸ KHEN THƯỞNG, QUỸ PHÚC LỢI (không sử dụng cho SXKD)	4.563.256.286	4.563.256.286	-
E	TỔNG GIÁ TRỊ TÀI SẢN CỦA DOANH NGHIỆP (A + B + C + D + E)	9.584.340.706.411	10.087.458.328.333	503.117.621.922
F	TỔNG GIÁ TRỊ THỰC TẾ DOANH NGHIỆP (Mục A)	9.572.818.360.793	10.075.935.982.714	503.117.621.922
F1	Nợ thực tế phải trả	7.353.765.373.749	7.353.765.373.749	-
F2	Quỹ phúc lợi đã hình	4.563.256.286	4.563.256.286	-

TT	Chỉ tiêu	Số liệu sổ kế toán	Số liệu xác định lại	Chênh lệch
	thành tài sản cố định			
F3	Nguồn kinh phí sự nghiệp	-	-	-
G	TỔNG GIÁ TRỊ THỰC TẾ PHÂN VỐN NHÀ NƯỚC TẠI DOANH NGHIỆP [G - (G1 + G2)]	2.219.052.987.044	2.722.170.608.965	503.117.621.922

Nguồn: Biên bản XDGTĐN do Công ty TNHH Kiểm toán và Định giá Việt Nam thực hiện

2. Những vấn đề cần tiếp tục xử lý:

- ❖ Đến thời điểm phát hành Hồ sơ xác định giá trị doanh nghiệp, tổng nợ phải trả của Công ty đã đối chiếu được tương ứng 98,3% (*không bao gồm thuế và các khoản phải nộp nhà nước, phải trả người lao động, Quỹ khen thưởng phúc lợi, Quỹ phát triển khoa học và công nghệ*). Tổng nợ phải thu của Công ty đã đối chiếu được tương ứng 89,6% (*Trong đó, nợ phải thu chưa đối chiếu thuộc dự án đang triển khai theo điều chỉnh của Kiểm toán nhà nước chiếm 3,1%*). Công ty sẽ tiếp tục hoàn tất việc đối chiếu và thu hồi công nợ theo quy định.
- ❖ Công ty có trách nhiệm thực hiện bàn giao cho Tập đoàn Hóa chất Việt Nam đối với tài sản không cần dùng (gồm TSCĐ hữu hình có nguyên giá trên sổ kế toán tại ngày 31/12/2014 là **121.425.042.349 đồng**, đã khấu hao hết; hàng tồn kho ứ đọng, kém phẩm chất là **6.959.089.332 đồng**), các khoản công nợ không tính vào giá trị doanh nghiệp cổ phần hóa (bao gồm cả các khoản nợ khó đòi đã được xử lý bằng nguồn dự phòng trong vòng 05 năm liền kề trước khi cổ phần hóa); Bàn giao cho tổ chức công đoàn Công ty tài sản hình thành từ quỹ khen thưởng phúc lợi, nguyên giá **9.439.404.261 đồng**, giá trị còn lại **4.563.256.286 đồng**; và bàn giao cho địa phương quản lý đường sau công trình 205, nguyên giá **852.320.640 đồng** (*hình thành từ quỹ khen thưởng phúc lợi*), đã khấu hao hết.
- ❖ Theo số liệu trên sổ kế toán, đến thời điểm 31/12/2014, số dư Quỹ phát triển khoa học và công nghệ của Công ty là **45.200.972.483 đồng**. Công ty sẽ xử lý theo đúng các quy định hiện hành.



PHẦN II. PHƯƠNG ÁN CỔ PHẦN HÓA CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN PHÂN ĐẠM VÀ HÓA CHẤT HÀ BẮC

I. CƠ SỞ PHÁP LÝ ĐỂ XÂY DỰNG PHƯƠNG ÁN

1. Những căn cứ pháp lý:

- Luật doanh nghiệp số 68/2014/QH13 ngày 26/11/2014 của Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam;
- Nghị định 59/2011/NĐ-CP ngày 18/7/2011 của Chính phủ về việc chuyển doanh nghiệp 100% vốn nhà nước thành công ty cổ phần;
- Nghị định số 189/2013/NĐ-CP ngày 20/11/2013 của Chính phủ về sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định 59/2011/NĐ-CP ngày 18/7/2011 của Chính phủ về việc chuyển doanh nghiệp 100% vốn nhà nước thành công ty cổ phần;
- Thông tư 196/2011/TT-BTC ngày 26/12/2011 của Bộ Tài chính về hướng dẫn bán cổ phần lần đầu và quản lý, sử dụng tiền thu từ cổ phần hóa của các doanh nghiệp 100% vốn nhà nước thực hiện chuyển đổi thành công ty cổ phần;
- Căn cứ theo Quyết định số 37/2014/QĐ-TTg ngày 18/6/2014 của Thủ tướng Chính phủ về ban hành tiêu chí, doanh mục phân loại doanh nghiệp Nhà nước thì Công ty thuộc nhóm những doanh nghiệp Nhà nước nắm giữ trên 50% đến dưới 65% tổng số cổ phần, khi cổ phần hóa.
- Công văn số 7062/VPCP-ĐMDN ngày 12/09/2014 của Văn phòng chính phủ về việc điều chỉnh tỷ lệ nắm giữ vốn điều lệ của Tập đoàn Hóa chất Việt Nam khi cổ phần hóa các đơn vị thành viên;
- Quyết định 51/2014/QĐ-TTg ngày 15/9/2014 của Thủ tướng Chính phủ về một số nội dung về thoái vốn, bán cổ phần và đăng ký giao dịch, niêm yết trên thị trường chứng khoán của doanh nghiệp nhà nước;
- Quyết định số 929/QĐ-TTg ngày 17/7/2012 của Thủ tướng Chính phủ về việc phê duyệt đề án tái cơ cấu doanh nghiệp nhà nước, trọng tâm là các tập đoàn kinh tế, Công ty nhà nước giai đoạn 2011-2015;
- Quyết định số 2097/QĐ-TTg ngày 28/12/2012 của Thủ tướng Chính phủ về việc phê duyệt Đề án tái cơ cấu Tập đoàn Hoá chất Việt Nam giai đoạn 2012 – 2015;
- Nghị định số 190/2013/QĐ-TTg ngày 21/11/2013 của Chính phủ về Điều lệ tổ chức và hoạt động của Tập đoàn Hóa chất Việt Nam;
- Quyết định số 22/QĐ-HCVN ngày 22/01/2013 của Tập đoàn Hóa chất Việt Nam ban hành

Kế hoạch triển khai thực hiện Quyết định số 2097/QĐ-TTg ngày 28/12/2012 của Thủ tướng Chính phủ;

- Quyết định số 357/QĐ-HCVN ngày 08/09/2014 của Tập đoàn Hóa chất Việt Nam về việc cổ phần hóa Công ty TNHH MTV Phân đạm và Hóa chất Hà Bắc;

- Quyết định số 466/QĐ-HCVN ngày 08/12/2014 của Tập đoàn Hóa chất Việt Nam về việc phê duyệt dự toán chi phí cổ phần hóa Công ty TNHH một thành viên Phân đạm và Hóa chất Hà Bắc;

- Quyết định số 298/QĐ-HCVN ngày 15/8/2015 của Tập đoàn Hóa chất Việt Nam về việc giá trị doanh nghiệp để cổ phần hóa Công ty TNHH MTV Phân đạm và Hóa chất Hà Bắc.

2. Mục tiêu cổ phần hóa

Thực hiện cổ phần hóa Công ty TNHH MTV Phân đạm và Hóa chất Hà Bắc phù hợp với chủ trương của Đảng và Nhà nước, tạo ra loại hình doanh nghiệp có nhiều chủ sở hữu, huy động thêm vốn các nhà đầu tư và vốn xã hội vào đầu tư đổi mới công nghệ, phát triển sản xuất, kinh doanh; sắp xếp lại tổ chức, đổi mới về phương thức quản trị doanh nghiệp; cùng các nhà đầu tư phát triển nguồn nhân lực, ứng dụng tiên bộ kỹ thuật, phát triển thị trường; thực hiện mục tiêu Công ty mạnh hơn, hiệu quả hơn và phát triển bền vững.

Phát huy vai trò làm chủ thực sự, gắn chặt trách nhiệm và quyền lợi của người lao động, cổ đông, đại diện chủ sở hữu, các cấp quản trị doanh nghiệp nhằm đạt được mục tiêu kinh doanh có hiệu quả; tăng cường sự giám sát của xã hội đối với doanh nghiệp; bảo đảm hài hòa lợi ích của nhà nước, doanh nghiệp, cổ đông và người lao động; góp phần tăng trưởng kinh tế đất nước.

II. NỘI DUNG PHƯƠNG ÁN CỔ PHẦN HÓA

1. Hình thức cổ phần hóa

Căn cứ đặc điểm và tình hình thực tế, Công ty TNHH MTV Phân đạm và Hóa chất Hà Bắc chọn hình thức **“Bán bớt một phần vốn nhà nước hiện có tại doanh nghiệp”** theo khoản 2 điều 4 Nghị định số 59/2011/NĐ-CP ngày 18/7/2011 của Chính phủ về chuyển doanh nghiệp 100% vốn nhà nước thành công ty cổ phần.

2. Tên và thông tin của công ty cổ phần

Tên đầy đủ tiếng Việt: **Công ty cổ phần Phân đạm và Hóa chất Hà Bắc**

Tên đầy đủ tiếng Anh: **Habac Nitrogenous Fertilizer & Chemicals Joint Stock Company**

Tên viết tắt tiếng Việt: **Đạm Hà Bắc**

Tên viết tắt tiếng Anh: **HANICHEMCO**



DAM HÀ BẮC

Logo của Công ty có biểu tượng lá mầm (cách điệu) với màu xanh lục nằm trong hạt đạ màu trắng. Biểu tượng lá mầm tượng trưng cho sức sống mãnh liệt và sự phát triển không ngừng vươn lên từ trong lòng hạt đạ màu trắng.

Địa chỉ	Đường Trần Nguyên Hãn, phường Thọ Xương, thành phố Bắc Giang, tỉnh Bắc Giang.
Điện thoại	84-240-3854538
Fax	84-240-3855018
Email	info@damhabac.com.vn
Website	www.damhabac.com.vn

3. **Vốn điều lệ và cơ cấu vốn điều lệ**

- Theo Quyết định số 298/QĐ-HCVN ngày 15/8/2015, giá trị doanh nghiệp, giá trị phần vốn Nhà nước của Công ty thời điểm 0h ngày 01/01/2015 là:

+ Giá trị thực tế của doanh nghiệp là **10.075.935.982.714 đồng**.

+ Giá trị thực tế phần vốn nhà nước tại doanh nghiệp: **2.722.170.608.965 đồng**.

Để đảm bảo nguồn vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh sau quá trình cổ phần hóa; vốn điều lệ của Công ty sau cổ phần hóa dự kiến là:

- Vốn điều lệ : **2.722.000.000.000 đồng**
- Mệnh giá một cổ phần : **10.000 đồng/cổ phần**
- Số lượng cổ phần : **272.200.000 cổ phần**

Theo Công văn số 7062/VPCP-ĐMDN ngày 12/09/2014 của Văn phòng chính phủ về việc điều chỉnh tỷ lệ nắm giữ vốn điều lệ của Tập đoàn Hóa chất Việt Nam khi cổ phần hóa các đơn vị thành viên, tỷ lệ nắm giữ vốn điều lệ của Tập đoàn Hóa chất Việt Nam tại Công ty sẽ là từ trên 50% đến dưới 65%.

Vì vậy, Công ty kính trình Ban chỉ đạo xem xét trình Tập đoàn phê duyệt tỷ lệ cổ phần nắm giữ của Nhà nước là **64%** vốn điều lệ của Công ty cổ phần.

Cơ cấu vốn điều lệ: Cơ cấu vốn điều lệ theo cổ phần sở hữu của các cổ đông như sau:

TT	Danh mục	Số cổ phần	Giá trị cổ phần (đồng)	Tỷ lệ nắm giữ (%)
1	Cổ phần Nhà nước nắm giữ	174.208.000	1.742.080.000.000	64,00%
2	Cổ phần bán cho CBCNV, trong đó:	3.053.500	30.535.000.000	1,12%
2.1	Cổ phần bán ưu đãi bằng 60% giá đấu thành công thấp nhất	2.837.900	28.379.000.000	1,04%

TT	Danh mục	Số cổ phần	Giá trị cổ phần (đồng)	Tỷ lệ nắm giữ (%)
2.2	Cổ phần đăng ký mua thêm theo cam kết làm việc lâu dài cho Công ty (200 CP/năm công tác)	215.600	2.156.000.000	0,08%
2.3	Cổ phần đăng ký mua thêm theo cam kết làm việc lâu dài cho Công ty (500 CP/năm công tác)	-	-	-
3	Cổ phần bán cho công đoàn công ty	160.000	1.600.000.000	0,06%
4	Cổ phần bán ra bên ngoài	94.778.500	947.785.000.000	34,82%
4.1	Cổ phần dự kiến bán cho cổ đông chiến lược	-	-	0,00%
4.2	Cổ phần bán đấu giá lần đầu ra công chúng	94.778.500	947.785.000.000	34,82%
	Tổng Cộng	272.200.000	2.722.000.000.000	100,00%

Tất cả cổ phần của Công ty tại thời điểm thành lập là cổ phần phổ thông. Các hoạt động mua, bán, chuyển nhượng, thừa kế cổ phần được thực hiện theo quy định của Điều lệ công ty cổ phần và quy định của pháp luật có liên quan.

4. Đối tượng mua cổ phần

Theo Điều 6 của Nghị định 59/2011/NĐ-CP ngày 18/7/2011 và chủ trương của Chính phủ, đối tượng mua cổ phần lần đầu bao gồm:

- Cán bộ công nhân viên của Công ty có mặt tại thời điểm công bố giá trị doanh nghiệp (15/08/2015).
- Tổ chức công đoàn tại Công ty.
- Các nhà đầu tư trong nước và các nhà đầu tư nước ngoài.

4.1 Cổ phần ưu đãi bán cho CBCNV

- a) *Cổ phần ưu đãi giảm giá (giảm 40% bán cho NLD) theo quy định tại khoản 1 Điều 48 Nghị định 59/2011/NĐ-CP.*

Theo quy định tại Khoản 1 Điều 48 Nghị định số 59/2011/NĐ-CP ngày 18/7/2011 của Chính phủ về chuyển doanh nghiệp 100% vốn Nhà nước thành Công ty cổ phần thì giá bán cổ phần cho người lao động trong trường hợp này là “*giá bán bằng 60% giá đấu thành công thấp nhất (trường hợp đấu giá công khai trước) hoặc bằng 60% giá bán thành công thấp nhất cho các nhà đầu tư chiến lược (đối với trường hợp bán cho nhà đầu tư chiến lược trước)*”.

Tổng số lao động có tên trong danh sách lao động Công ty ngày 15/8/2015 là : 1.701 người

Tổng số LĐ được mua CP theo tiêu chuẩn thâm niên làm việc trong khu vực Nhà nước là	:	1.573 người
Tổng số năm công tác toàn bộ số CBCNV được mua cổ phần theo tiêu chuẩn thâm niên làm việc trong khu vực Nhà nước	:	28.379 năm
Tổng số cổ phần được mua theo giá ưu đãi	:	2.837.900 cổ phần, tương đương 1,04% Vốn Điều lệ.
Loại cổ phần	:	Cổ phần phổ thông.
Hạn chế chuyển nhượng	:	Không.
Giá bán cổ phần ưu đãi	:	60% giá bán thành công thấp nhất của cuộc bán đấu giá.
Thời gian thực hiện dự kiến	:	Sau khi thực hiện đấu giá công khai.

b) Cổ phần đăng ký mua thêm theo quy định tại khoản 2 Điều 48 Nghị định 59/2011/NĐ-CP.

Theo quy định tại Khoản 2, Điều 48, Nghị định số 59/2011/NĐ-CP ngày 18/7/2011 của Chính phủ về chuyển doanh nghiệp 100% vốn Nhà nước thành Công ty cổ phần thì giá bán cổ phần cho người lao động trong trường hợp này là “*giá đấu thành công thấp nhất (trường hợp đấu giá công khai trước) hoặc bằng giá bán thành công thấp nhất cho các nhà đầu tư chiến lược (đối với trường hợp bán cho nhà đầu tư chiến lược trước)*”.

Tiêu chí xác định tại : Biên bản Hội nghị người lao động ngày 12/02/2015

Tổng số LĐ cam kết làm việc lâu dài : 154 người

Tổng số Cp được mua theo cam kết làm việc : 215.600 cổ phần, tương đương 0,08% Vốn điều lệ

Trong đó:

- *Mua thêm theo quy định tại điểm a khoản 2 Điều 48 NĐ 59/2011/NĐ-CP(200cp/1 năm)* : 215.600 cổ phần, tương đương 0,08% Vốn điều lệ
- *Mua thêm theo quy định tại điểm b khoản 2 Điều 48 NĐ 59/2011/NĐ-CP(500cp/1 năm)* : 0 cổ phần, tương đương 0% Vốn điều lệ

Loại cổ phần : Cổ phần phổ thông

Hạn chế chuyển nhượng : Hạn chế chuyển nhượng theo thời gian cam kết làm việc

Giá bán : Bằng giá bán thành công thấp nhất của cuộc bán đấu giá.

Thời gian thực hiện dự kiến : Sau khi thực hiện đấu giá công khai.

4.2 Cổ phần ưu đãi bán cho tổ chức công đoàn:

Theo quy định tại Điểm c, Mục 2, Điều 36, Nghị định 59/2011/NĐ-CP ngày 18/7/2011 của Chính phủ thì “*Công đoàn cơ sở tại doanh nghiệp được sử dụng nguồn quỹ Công đoàn tại doanh nghiệp cổ phần hóa (theo quy định tại khoản 2, Điều 16, Luật Công đoàn; không huy động, vay vốn) để mua cổ phần ưu đãi nhưng không quá 3% vốn điều lệ. Số cổ phần ưu đãi này do tổ chức Công đoàn nắm giữ nhưng không được chuyển nhượng. Trường hợp tổ chức Công đoàn cơ sở tại doanh nghiệp cổ phần hóa được Đại hội cán bộ, công nhân viên chức tại doanh nghiệp cổ phần hóa ủy quyền sử dụng nguồn quỹ khen thưởng, phúc lợi để mua và thay mặt cán bộ công nhân viên chức quản lý cổ phần này thì số cổ phần này được giảm trừ vào số lượng cổ phần ưu đãi người lao động được mua theo quy định tại khoản 1 Điều 48 Nghị định này và tổ chức công đoàn được quyền chuyển nhượng hoặc mua lại số cổ phần được mua từ quỹ khen thưởng, phúc lợi khi có yêu cầu của người lao động. Giá bán cổ phần ưu đãi cho tổ chức công đoàn tại doanh nghiệp cổ phần hóa là giá bán cổ phần ưu đãi cho người lao động theo quy định tại khoản 1 Điều 48 Nghị định này”.*

Tổ chức Công đoàn Công ty tại thời điểm 15/8/2015 đăng ký mua 160.000 cổ phần.

4.3 Cổ phần bán đấu giá ra bên ngoài cho các đối tượng khác

4.3.1 Cổ phần bán cho nhà đầu tư chiến lược: Công ty không có cổ đông chiến lược

4.3.2 Cổ phần bán đấu giá công khai:

a. Tổ chức thực hiện đấu giá:

Số cổ phần bán đấu giá sẽ được bán cho các nhà đầu tư theo hình thức bán đấu giá ra công chúng thông qua Sở giao dịch chứng khoán:

- Tên tổ chức thực hiện đấu giá: **SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN HÀ NỘI**
- Địa chỉ: Số 2 Phan Chu Trinh, Quận Hoàn Kiếm, Thành phố Hà Nội.

b. Số cổ phần tổ chức bán đấu giá:

Số cổ phần bán đấu giá **94.778.500 cổ phần**, tương ứng 34,82% vốn điều lệ.

c. Đối tượng tham gia đấu giá:

Tất cả các nhà đầu tư là tổ chức hoặc cá nhân trong và ngoài nước theo quy định của pháp luật.

d. Giá khởi điểm:

Giá khởi điểm được tính dựa theo 04 phương pháp tính giá cổ phần, gồm: Phương pháp P/B; Phương pháp P/E và phương pháp Chiết khấu dòng tiền tự do (FCFF), phương pháp tài sản tại thời điểm dự kiến Công ty hoạt động dưới mô hình Công ty cổ phần (01/01/2016). Giá trị cổ phần được tính toán như sau:



STT	Phương pháp định giá	Giá trị cổ phần	Tỷ trọng
1	Phương pháp NAV	7.850	25%
2	Phương pháp FCFF	17.464	25%
3	Phương pháp so sánh P/E	4.936	25%
4	Phương pháp so sánh P/B	9.442	25%
Bình quân trọng số		9.923	100%

Chi tiết định giá cổ phần xem trong Phụ lục Báo cáo định giá cổ phần kèm theo phương án cổ phần hóa.

Căn cứ kết quả tính giá trị cổ phần theo 04 phương pháp định giá nêu trên, Công ty dự kiến mức giá khởi điểm cho việc chào bán cổ phần thông qua hình thức đấu giá tại Sở Giao dịch chứng khoán Hà Nội là **10.000 đồng/cổ phần**.

5. Loại cổ phần và phương thức phát hành

Loại cổ phần:

Tất cả cổ phần của Công ty tại thời điểm thành lập là cổ phần phổ thông.

Các hoạt động mua, bán, chuyển nhượng, thừa kế cổ phần được thực hiện theo quy định của Điều lệ Công ty cổ phần và các văn bản pháp luật khác có liên quan.

Phương thức phát hành:

- Việc bán cổ phần với giá ưu đãi cho cán bộ công nhân viên, tổ chức Công đoàn được thực hiện tại doanh nghiệp, theo danh sách đã được phê duyệt.
- Cổ phần bán cho các nhà đầu tư khác thông qua hình thức bán đấu giá dự kiến được tổ chức tại Sở Giao dịch Chứng khoán.

6. Kế hoạch sử dụng số tiền từ đợt cổ phần hóa và chi phí cổ phần hóa

6.1 Chi phí cổ phần hóa

Theo Quyết định số 466/QĐ-HCVN ngày 08/12/2014 của Tập đoàn Hóa chất Việt Nam về việc phê duyệt dự toán chi phí cổ phần hóa Công ty TNHH một thành viên Phân đạm và Hóa chất Hà Bắc, dự toán chi phí cổ phần hóa của Công ty được duyệt là **500.000.000 đồng**.

6.2 Kế hoạch sử dụng tiền thu từ cổ phần hóa

Việc quản lý, sử dụng tiền thu từ cổ phần hóa thực hiện theo quy định tại Điều 42 của Nghị định 59/2011/NĐ-CP ngày 18/7/2011 của Chính phủ và Mục III Thông tư số 196/2011/TT-BTC ngày 26/12/2011 của Bộ Tài chính.

Trên cơ sở giá trị thực tế phần vốn nhà nước tại doanh nghiệp, tỷ lệ góp vốn của Nhà nước

tại Công ty cổ phần. Công ty dự kiến kế hoạch thu tiền từ cổ phần hóa và nộp vào Quỹ hỗ trợ sắp xếp doanh nghiệp của Tập đoàn Hóa chất Việt Nam, chi tiết như sau (tạm tính theo phương án giả sử tất cả cổ phần bán đấu giá được mua với giá khởi điểm 10.000 đồng/cổ phần):

Đơn vị tính: đồng

TT	Khoản mục		Số tiền (đồng)
1	Vốn điều lệ Công ty cổ phần	(a)	2.722.000.000.000
2	Vốn Nhà nước thực tế tại doanh nghiệp sau khi đánh giá lại	(b)	2.722.170.608.965
3	Tiền thu từ cổ phần hoá	(c)	967.928.400.000
3.1	Thu từ bán cổ phần cho CBCNV		
	+ Mua theo tiêu chuẩn thâm niên làm việc trong khu vực Nhà nước		17.027.400.000
	+ Mua theo đăng ký cam kết làm việc lâu dài tại Công ty cổ phần		2.156.000.000
3.2	Thu từ bán cổ phần cho công đoàn		960.000.000
3.3	Thu từ bán cổ phần cho nhà đầu tư chiến lược		-
3.4	Thu từ bán đấu giá ra bên ngoài		947.785.000.000
4	Giá trị mệnh giá cổ phần đã bán cho CBCNV, công đoàn, nhà đầu tư chiến lược, bán đấu giá ra bên ngoài	(d)	979.920.000.000
5	Chênh lệch giá trị phần vốn Nhà nước và Vốn điều lệ Công ty cổ phần	(e) = (b) – (a)	- 170.608.965
6	Chi phí cổ phần hoá đơn vị thực hiện	(f)	500.000.000
7	Chi phí giải quyết chính sách đối với lao động dôi dư	(g)	-
8	Phần thặng dư vốn để lại DN tương ứng tỷ lệ cổ phần phát hành thêm /Vốn điều lệ	(h) = [(c)–(d) – (f) – (g)] x [(e)/(a)]	-
Tổng số tiền nộp vào Quỹ hỗ trợ sắp xếp doanh nghiệp của Tập đoàn Hóa chất Việt Nam		(c) - (e) – (f) – (g) – (h)	967.599.008.965

Công ty sẽ thực hiện nộp tiền vào Quỹ hỗ trợ sắp xếp doanh nghiệp của Tập đoàn Hóa chất Việt Nam theo quy định sau khi hoàn tất việc bán cổ phần ra bên ngoài.

PHẦN III. PHƯƠNG ÁN SẮP XẾP LAO ĐỘNG

I. PHƯƠNG ÁN SẮP XẾP LAO ĐỘNG

Nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, phát huy được năng lực của người lao động sau khi chuyển sang loại hình Công ty cổ phần; dựa trên cơ sở hiện trạng đội ngũ lao động hiện có của doanh nghiệp, nhu cầu lao động dự kiến của Công ty giai đoạn sau cổ phần hóa và các quy định của pháp luật về lao động, Công ty dự kiến sẽ tiến hành phương án sắp xếp lại lao động như sau:

STT	Nội dung	Tổng số
1	Tổng số lao động tại thời điểm công bố giá trị doanh nghiệp cổ phần hóa	1.701
1	Lao động không thuộc diện ký HĐLĐ (Thành viên HĐQT, Chủ tịch HĐQT, Chủ tịch Công ty, thành viên chuyên trách Ban kiểm soát, TGD, P.TGD, KTT)	7
2	Lao động làm việc theo HĐLĐ	1.694
	a) Lao động làm việc theo HĐLĐ không xác định thời hạn	1.694
	b) Lao động làm việc theo HĐLĐ xác định thời hạn từ đủ 12 tháng đến 36 tháng	0
	c) Lao động làm việc theo mùa vụ hoặc một công việc nhất định dưới 03 tháng	0
3	Lao động đang nghỉ việc nhưng có tên trong danh sách lao động của công ty	0
II	Số lao động sẽ nghỉ việc tại thời điểm công bố giá trị doanh nghiệp cổ phần hóa	0
1	Số lao động đủ điều kiện nghỉ hưu theo chế độ hiện hành	0
2	Số lao động sẽ chấm dứt HĐLĐ	0
	a) Hết hạn HĐLĐ	0
	b) Tự nguyện chấm dứt HĐLĐ	0
	c) Chấm dứt HĐLĐ với lý do khác theo quy định của pháp luật	0
3	Số lao động không bố trí được việc làm tại thời điểm công bố giá trị doanh nghiệp, chia ra:	0
	a) Số lao động dôi dư thực hiện theo NĐ số 91/2010/NĐ-CP	0
	b) Số lao động phải chấm dứt HĐLĐ và trả trợ cấp mất việc làm	0

STT	Nội dung	Tổng số
III	Số lao động sẽ chuyển sang làm việc tại Công ty cổ phần	1.701
1	Số lao động mà HĐLĐ còn thời hạn	1.701
2	Số lao động nghỉ hưởng chế độ BHXH	0
	a) Ốm đau	0
	b) Thai sản	9
	c) Tai nạn lao động, bệnh nghề nghiệp	0
3	Số lao động đang tạm hoãn thực hiện lao động	8
	a) Nghĩa vụ quân sự	0
	b) Nghĩa vụ công dân khác	0
	c) Bị tạm giam, tạm giữ	0
	d) Do hai bên thỏa thuận	8

Ghi chú: Khoản 1 mục III không bao gồm khoản 3 mục III

Cơ cấu lao động tiếp tục chuyển sang Công ty cổ phần như sau:

Tiêu chí	Số lượng (người)	Tỷ trọng (%)
Tổng cộng	1.701	100
Phân theo trình độ lao động	1.701	100
- Trên đại học	10	0,59
- Trình độ đại học và tương đương	564	33,16
- Trình độ cao đẳng, trung cấp	399	23,46
- Trình độ khác (tốt nghiệp phổ thông)	728	42,79
Phân theo loại hợp đồng lao động	1.701	100,00
- Lao động không thuộc diện ký HĐLĐ	7	0,41
- Hợp đồng không thời hạn	1.694	99,59
- Hợp đồng thời hạn từ 1-3 năm	-	-
- Hợp đồng thời vụ	-	-
Phân theo giới tính	1.701	100,00
- Nam	1.225	72,02
- Nữ	476	27,98



II. KẾ HOẠCH XỬ LÝ LAO ĐỘNG DÔI DƯ

Công ty áp dụng quy định tại Thông tư số 33/2012/TT-BLĐTBXH và Luật Lao động năm 2012 để thực hiện chế độ đối với người lao động dôi dư trong quá trình thực hiện cổ phần hóa.

Tại thời điểm sắp xếp chuyển đổi, Công ty **không có người lao động không bố trí được việc làm.**

Tổng mức hỗ trợ dự kiến người lao động dôi dư được hưởng tính đến thời điểm 15/08/2015 là **0 đồng.**

PHẦN IV. PHƯƠNG ÁN HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH SAU CỔ PHẦN HÓA

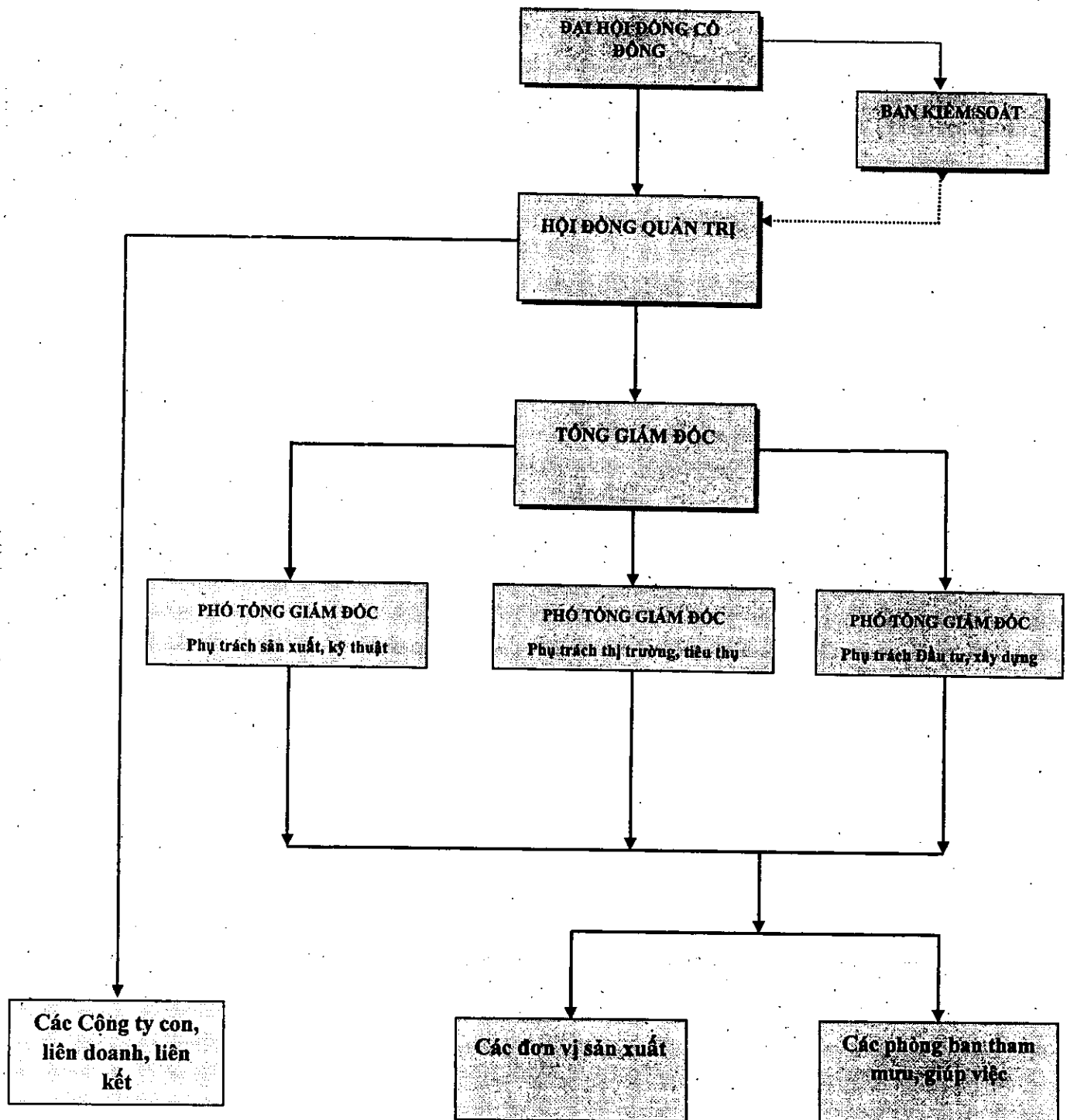
I. PHƯƠNG ÁN TỔ CHỨC CÔNG TY

Cơ cấu tổ chức của Công ty dự kiến khi chuyển sang mô hình Công ty cổ phần bao gồm: Đại hội đồng cổ đông, Hội đồng quản trị (dự kiến từ 05 đến 07 người), Ban kiểm soát (dự kiến từ 03 đến 05 người); ban Tổng Giám đốc, các đơn vị trực thuộc Công ty (bao gồm các phòng chuyên môn kỹ thuật, nghiệp vụ, văn phòng đại diện và các xưởng).

- **Đại hội đồng cổ đông:** Đại hội đồng cổ đông gồm tất cả các cổ đông có quyền biểu quyết, là cơ quan có thẩm quyền cao nhất của Công ty, quyết định những vấn đề được Luật pháp và Điều lệ Công ty quy định. Đặc biệt, Đại hội đồng cổ đông sẽ thông qua các Báo cáo tài chính hàng năm của Công ty, ngân sách tài chính cho năm tiếp theo, bầu miễn nhiệm, bãi nhiệm thành viên Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát.
- **Hội đồng quản trị:** Là cơ quan quản lý trực tiếp tại Công ty do Đại hội đồng cổ đông bầu ra. Hội đồng quản trị tổ chức thực hiện các quyền và nghĩa vụ mà Đại hội đồng cổ đông giao tại Điều lệ Công ty và các quy định của pháp luật; có quyền nhân danh Công ty thực hiện các quyền và nghĩa vụ của Công ty, trừ những vấn đề của Đại hội đồng cổ đông;
- **Ban Kiểm soát:** Do Đại hội đồng cổ đông bầu ra. Ban kiểm soát có nhiệm vụ kiểm tra tính hợp pháp trong quản lý, điều hành hoạt động kinh doanh; thẩm định báo cáo tài chính hàng năm của Công ty; thông báo kết quả kiểm tra hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty cho Đại hội đồng cổ đông và thực hiện các nhiệm vụ khác theo Điều lệ Công ty.
- **Ban Tổng giám đốc:** Thực hiện các Nghị quyết của Hội đồng quản trị và Đại hội đồng cổ đông, kế hoạch kinh doanh và kế hoạch đầu tư của Công ty đã được Hội đồng quản trị và Đại hội đồng cổ đông thông qua và thực hiện các nhiệm vụ khác theo Điều lệ Công ty.
- **Các phòng/Ban/Đơn vị chức năng:** Công ty cổ phần dự kiến có các đơn vị phòng ban và các xưởng.
- **Các công ty con, Công ty liên kết**
 - **Các công ty con:** Công ty cổ phần Hóa chất Hưng Phát Hà Bắc.
 - **Các công ty liên kết:**
 - + Công ty cổ phần xuất nhập khẩu phân bón Bắc Giang.
 - + Công ty cổ phần Khí hóa lỏng Hà Bắc.
- **Các tổ chức chính trị và chính trị - xã hội:** Công ty cổ phần có Đảng bộ, Công đoàn, Đoàn Thanh niên và một số tổ chức chính trị khác.

Cơ cấu tổ chức dự kiến của Công ty được mô tả dựa vào sơ đồ sau:

Sơ đồ cơ cấu tổ chức Công ty cổ phần Đạm Hà Bắc



II. NGÀNH NGHỀ KINH DOANH CHÍNH

Kế thừa các ngành nghề kinh doanh đã được Sở kế hoạch và đầu tư tỉnh Bắc Giang cấp theo giấy phép Đăng ký doanh nghiệp số 2400120344, đăng ký lần đầu ngày 21/12/2006, đăng ký thay đổi lần thứ 11 ngày 27/10/2014, đồng thời dựa trên thực tế sản xuất kinh doanh hiện nay tại Công ty, ngành nghề kinh doanh của Công ty sau cổ phần hóa dự kiến bao gồm:

1. Ngành, nghề kinh doanh chính

- Sản xuất, kinh doanh phân đạm Urê; các loại phân bón
- Sản xuất, kinh doanh hóa chất, amôniac lỏng, Các bon điôxít (lỏng, rắn), các sản phẩm khí công nghiệp

2. Ngành, nghề kinh doanh liên quan đến ngành, nghề kinh doanh chính

- Sản xuất, kinh doanh điện và hàng cơ khí
- Xây lắp công trình công nghiệp; xây lắp công trình dân dụng; tư vấn hoạt động xây dựng; thiết kế thiết bị, công nghệ công trình hóa chất.
- Kinh doanh xuất, nhập khẩu phân bón, hóa chất và các sản phẩm khí công nghiệp.

3. Ngành, nghề kinh doanh khác

Tùy từng thời điểm và tình hình sản xuất, kinh doanh, Công ty có thể bổ sung các ngành, nghề khác mà Pháp luật không cấm sau khi được Đại hội đồng cổ đông thông qua

III. CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN SAU CỔ PHẦN HÓA

Với những thế mạnh hiện có của Công ty, kết hợp với những thông tin, dự báo về nhu cầu thị trường trong tương lai, Công ty có những định hướng cho phát triển sản xuất kinh doanh sau cổ phần hóa như sau:

1. Mục tiêu của Công ty

- Hoàn thiện các quy chế hoạt động theo mô hình Công ty cổ phần: Có đội ngũ cán bộ lãnh đạo và quản lý năng động, sáng tạo; đội ngũ kỹ sư, công nhân kỹ thuật lành nghề và văn hóa doanh nghiệp; có thị trường và thương hiệu hấp dẫn để mở rộng SXKD; có đủ năng lực cạnh tranh trong nước và khu vực, có cơ cấu ngành nghề phù hợp với thế mạnh truyền thống của Công ty để phát triển ổn định, vững chắc.
- Tiếp tục phát huy những kết quả đã đạt được nhằm tận dụng và phát huy tối đa giá trị thương hiệu HANICHEMCO, cùng cố, tích tụ lực lượng sản xuất để tạo ra sự thay đổi về chất về quy mô trong toàn Công ty, nâng cao năng xuất sản xuất, ...
- Xây dựng HANICHEMCO trở thành một Công ty mạnh, có quy mô lớn, có trình độ công nghệ, quản lý hiện đại và chuyên môn hóa cao theo ngành nghề kinh doanh chính, gắn kết chặt chẽ giữa sản xuất kinh doanh với khoa học công nghệ, nghiên cứu phát triển; không ngừng nâng cao năng lực cạnh tranh và hiệu quả sản xuất kinh doanh.
- Xây dựng HANICHEMCO mạnh hơn, hiệu quả hơn trên cơ sở thực hiện tái cơ cấu, sử dụng hợp lý các nguồn lực; Nâng cao năng lực quản trị doanh nghiệp, liên kết cao hơn về tài chính, công nghệ và thị trường.
- Phát triển tập trung vào theo các ngành nghề chính đã lựa chọn, HANICHEMCO sẽ sắp xếp các xưởng và phân công chuyên môn hoá, tập trung vào chuyên ngành phù hợp với năng lực, sở trường, kinh nghiệm và xây dựng quy mô đủ lớn để tạo ra lợi thế cạnh tranh...



- Xây dựng đội ngũ lãnh đạo có bản lĩnh và chuyên nghiệp, đồng thời xây dựng đội ngũ quản lý, kinh doanh và chuyên gia giỏi.

2. Định hướng:

2.1 Định hướng chung:

- Phát huy tính chủ động, sáng tạo, khai thác mọi tiềm năng, lợi thế, tập trung đẩy mạnh sản xuất kinh doanh, đạt hiệu quả cao, bảo toàn và phát triển vốn. Không ngừng nâng cao hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp, trên cơ sở SXKD phát triển, chăm lo cải thiện đời sống vật chất, tinh thần của người lao động.
- Xây dựng Công ty trong sạch, vững mạnh. Phát huy vai trò của các đoàn thể chính trị - xã hội, xây dựng văn hoá doanh nghiệp, thực hiện quy chế dân chủ, huy động sức mạnh đoàn kết xây dựng Công ty phát triển ổn định, tăng trưởng bền vững, góp phần vào sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước.
- Liên kết cổ đông có tiềm năng về vốn, kỹ thuật, năng lực quản trị, sản phẩm và thị trường; Đồng thời đẩy mạnh liên kết nội khối tạo nhiều cơ hội, tạo nguồn lực tổng hợp để có lợi thế cạnh tranh hơn, hiệu quả hơn.
- Định hướng ngành nghề và sản phẩm: Sau khi cổ phần hóa, ngành nghề sản xuất kinh doanh của Công ty vẫn là sản xuất kinh doanh phân bón và các sản phẩm hóa chất: Các mặt hàng sản xuất của Công ty gồm: Urê, NH₃ lỏng, Ar, Ô xi, lưu huỳnh và các sản phẩm phế liệu thu hồi trong quá trình sản xuất. Ngoài ra Công ty còn góp vốn vào các công ty con như Công ty CP Hóa chất Hưng Phát Hà Bắc (sản xuất H₂O₂), Công ty CP Phân bón Bắc Giang (sản xuất NPK), Công ty CP Khí Hóa lỏng Hà Bắc (sản xuất CO₂ lỏng, rắn).
- Về cạnh tranh: Tạo ra lợi thế cạnh tranh của HANICHEMCO thông qua việc củng cố, sắp xếp phòng ban chuyên môn hóa và đầu tư chiều sâu tăng năng lực cốt lõi để tăng quy mô và nâng cao năng suất lao động.
- Về hợp tác: Mở rộng thị phần hơn nữa để đẩy mạnh doanh thu cho Công ty.
- Về quản trị doanh nghiệp: Chuẩn hóa và nâng cao năng lực quản trị doanh nghiệp nhằm phối hợp hoạt động, chuyển giao và sử dụng nguồn lực, xây dựng năng lực giữa các ngành hoạt động chính trong toàn Công ty để đạt hiệu quả sản xuất kinh doanh cao nhất.

2.2 Chiến lược phát triển cụ thể

❖ Sắp xếp, đổi mới cơ cấu tổ chức hoạt động

➤ *Đổi mới tổ chức, tăng cường và nâng cao hiệu lực bộ máy tại Công ty*

- Tiếp tục đổi mới và sắp xếp lại các phòng ban Công ty, đảm bảo chức năng nhiệm vụ sản xuất kinh doanh của Công ty.
- Kiện toàn, ổn định tổ chức Công ty theo hướng tinh giảm, phân công phân nhiệm rõ,

giảm đầu mỗi tạo điều kiện phát huy tối đa năng lực của cán bộ.

- Xây dựng chức năng nhiệm vụ cụ thể, định biên của từng phòng ban. Xây dựng chức danh cho từng vị trí công tác. Rà soát phân loại cán bộ nhân viên cơ quan để bố trí công việc phù hợp.
- Tổ chức kiểm tra, rà soát các quy chế quản lý của các đơn vị hạch toán phụ thuộc, các đơn vị thành viên để sửa đổi, bổ sung hoặc xây dựng mới các quy chế phù hợp với điều kiện thực tế của đơn vị trên cơ sở các quy định của Công ty trong các quy chế đã được ban hành.
- Tổ chức các lớp tập huấn, nâng cao nhận thức các cán bộ quản lý về các thủ tục hành chính, tổ chức hệ thống luân chuyển hồ sơ, cập nhật và chuyển tải thông tin trong bộ máy điều hành để đảm bảo xử lý chính xác, kịp thời các tình huống trong sản xuất và chấp hành đúng các chỉ thị, mệnh lệnh của lãnh đạo các cấp.

❖ **Củng cố, phát triển ngành nghề kinh doanh**

Đây là mục tiêu quan trọng để mở rộng thị trường và lựa chọn, góp phần phát triển các nguồn vốn để tái đầu tư và mở rộng, nâng cao chất lượng sản phẩm, xác định vị trí mới của Công ty trên thị trường.

➤ ***Đối với sản phẩm Urê***

Đây là sản phẩm chính, chủ lực và quan trọng của Công ty. Công sẽ xác định lại các phân đoạn thị trường dựa vào sự gia tăng sản lượng sản xuất và mở rộng mạng lưới phân phối kết hợp với các chính sách bán hàng, kho trung chuyển... để tạo nên sự đột phá về doanh thu trong các năm tới.

➤ ***Đối với sản phẩm NH₃ lỏng***

Thị trường Amoniac trong những năm tới rất có triển vọng phát triển và Amoniac sẽ là một trong hai sản phẩm chủ lực của Công ty.

Công ty sẽ tập trung tiếp cận các đơn vị sản xuất trực tiếp để ký hợp đồng cung cấp, đặc biệt những đơn vị sản xuất lớn sử dụng Amoniac trực tiếp cho sản xuất.

➤ ***Đối với sản phẩm Ôxy, Argon, Lưu huỳnh***

Là sản phẩm thu hồi trong quá trình sản xuất, sản lượng nhỏ, định hướng trong những năm tới là luôn bám sát diễn biến thị trường để đề xuất giá bán và phương thức hợp lý nhằm tiêu thụ hết sản phẩm với hiệu quả cao, giá bán luôn sát giá thị trường.

➤ ***Đối với các phế liệu tro, xỉ***

Lượng tro, xỉ thải ra hàng năm rất lớn, khoảng gần 250.000 tấn/năm. Ngoài việc tổ chức đấu giá rộng rãi, Công ty sẽ phối hợp với đơn vị trúng thầu để có các giải pháp đẩy mạnh tiêu thụ, đảm bảo duy trì mặt bằng sản xuất thông thoáng cho Công ty.

❖ **Phát triển nguồn nhân lực**

Tổ chức đào tạo, bồi dưỡng phát triển nguồn nhân lực chuyên nghiệp trình độ cao về chuyên môn nghiệp vụ, ngoại ngữ và mở rộng kiến thức ở các lĩnh vực khác liên quan khác đáp ứng mục tiêu và yêu cầu phát triển của Công ty. Đầu tư có trọng điểm cho công tác đào tạo các kỹ sư, cán bộ quản lý chuyên nghiệp, đội ngũ công nhân lành nghề. Hàng năm, tổ chức tuyển chọn cán bộ có năng lực, trình độ và phẩm chất chính trị tốt cử đi đào tạo chuyên sâu các chuyên ngành trong và ngoài nước.

Tổ chức các hoạt động đào tạo lại và tự đào tạo cho cán bộ, công nhân viên trong Công ty. Hoàn thiện hệ thống chính sách về tuyển dụng và sử dụng nguồn nhân lực sau đào tạo hợp lý theo hướng tăng cường sự chủ động của Công ty trong tìm kiếm, thu hút các ứng viên có trình độ, chất lượng, có đạo đức, phẩm chất và các cán bộ quản lý giỏi đóng góp trí tuệ và công sức cho sự phát triển sản xuất kinh doanh của Công ty nhất là ở các lĩnh vực kỹ thuật công nghệ cao mà hiện tại Công ty còn thiếu.

Tiếp tục cải thiện chế độ tiền lương, thu nhập của cán bộ công nhân viên theo hướng phát huy năng lực, trí tuệ, kinh nghiệm và hiệu quả công tác, có chính sách đãi ngộ thoả đáng đối người lao động có trình độ cao, hiệu suất công tác cao nhằm tạo sự gắn bó lâu dài với Công ty, động viên người lao động nỗ lực hơn trong học tập, nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ.

Thực hiện chính sách luân chuyển, bổ nhiệm và xây dựng đội ngũ cán bộ quản lý, cán bộ chuyên môn kế cận.

➤ ***Đối với đội ngũ cán bộ lãnh đạo, cán bộ quản lý***

- Đào tạo bồi dưỡng đội ngũ cán bộ lãnh đạo, cán bộ quản lý; thực hiện chiến lược trẻ hóa đội ngũ cán bộ, xây dựng lớp cán bộ lãnh đạo quản lý trẻ khỏe, có phẩm chất, có tâm huyết xây dựng Công ty, có năng lực, có kiến thức, năng động nhạy bén với nền kinh tế thị trường, kiên quyết trong quản lý điều hành, quyết tâm thực hiện và hoàn thành trách nhiệm được giao.
- Tiến hành rà soát, phân loại cán bộ hiện có trên cơ sở tiêu chuẩn cán bộ, khả năng phát triển của mỗi người để xây dựng quy hoạch cán bộ lãnh đạo Công ty. Trẻ hóa đội ngũ cán bộ lãnh đạo, đảm bảo hài hòa giữa các độ tuổi để tránh tình trạng thiếu hụt cán bộ lãnh đạo kế cận.
- Tiến hành bồi dưỡng, đào tạo cán bộ theo quy hoạch để đảm bảo các điều kiện, tiêu chuẩn khi cần thiết sử dụng được ngay, không bị động trong công tác cán bộ. Xây dựng được một lớp cán bộ lãnh đạo có năng lực để bổ sung cho các chức danh còn thiếu và thay thế cán bộ lớn tuổi trong 2 – 3 năm tới.
- Có chế độ khuyến khích đối với các cán bộ lãnh đạo, cán bộ quản lý tự học ngoại ngữ để chủ động trong giao dịch.

➤ ***Đối với cán bộ chuyên môn nghiệp vụ***

- Thống kê nắm chắc tình hình cán bộ chuyên môn, nghiệp vụ của Công ty. Phân loại để sắp xếp bố trí đúng năng lực, sở trường. Tiến hành điều chuyển hoặc đào tạo lại với cán bộ có phẩm chất đạo đức, có tinh thần trách nhiệm nhưng đang làm việc trái ngành, trái nghề.
- Thực hiện nghiêm túc quy chế tuyển dụng cán bộ chuyên môn nghiệp vụ. Khi có nhu cầu tuyển dụng cần tiến hành sát hạch, kiểm tra trình độ chuyên môn, nghiệp vụ và các yêu cầu khác đối với vị trí tuyển dụng.
- Xây dựng tiêu chuẩn viên chức để tiến hành sát hạch hàng năm nhằm tạo động lực cho việc chủ động trau dồi, cập nhật kiến thức khoa học công nghệ và khoa học quản lý của cán bộ nhân viên và kịp thời xử lý các trường hợp không tương xứng với nhiệm vụ, với yêu cầu phát triển của đơn vị.
- Thực hiện việc luân chuyển cán bộ chuyên môn nghiệp vụ ở cơ quan quản lý, điều hành và cán bộ trực tiếp sản xuất để có điều kiện tiếp thu kinh nghiệm thực tiễn và kỹ năng quản lý.

➤ ***Đối với đội ngũ công nhân lành nghề, thợ bậc cao***

- Thống kê công nhân kỹ thuật lành nghề và thợ bậc cao để cân đối với nhiệm vụ sản xuất của đơn vị. Xây dựng chế độ đãi ngộ hợp lý cho các đối tượng này và quản lý chặt chẽ họ. coi công nhân lành nghề và thợ bậc cao là tài sản vô giá của đơn vị. Xây dựng quy chế về quản lý, điều động, chính sách đãi ngộ đối với công nhân lành nghề và thợ bậc cao để trong công ty.
- Tổ chức đào tạo lại lực lượng lao động cho Công ty. Chú trọng đào tạo các nghề đặc chủng: vận hành máy, thiết bị chuyên dụng, thiết bị đặc chủng ...

❖ **Xây dựng thương hiệu Công ty**

- Tập trung chỉ đạo các công trình trọng điểm của nhà nước hoàn thành với chất lượng, tiến độ, hiệu quả, an toàn và mỹ thuật cao, qua đó tiếp tục phát triển thương hiệu của HANICHEMCO.
- Tập trung phát huy nguồn lực đầu tư vào các công nghệ mới, tiên tiến áp dụng vào Việt Nam để có hướng đi riêng trong lĩnh vực ngành nghề chính đồng thời khẳng định thương hiệu của HANICHEMCO.
- Quảng bá hình ảnh của HANICHEMCO qua sự hợp tác với các cơ quan truyền thông, báo chí, các tổ chức xã hội... nêu cao ý thức, trách nhiệm của cán bộ, công nhân viên toàn Công ty về xây dựng và bảo vệ hình ảnh, thương hiệu HANICHEMCO.

❖ **Xây dựng văn hóa doanh nghiệp**



- Xây dựng phong cách lao động có kỷ luật
 - ✓ Chấp hành nghiêm kỷ luật lao động, kỷ luật công nghệ và đặc biệt là thực hiện nghiêm túc các quy trình, quy phạm kỹ thuật an toàn, vệ sinh công nghiệp ở trên từng phương tiện thiết bị, từng công trường, nhà máy,... và trước hết ở cơ quan điều hành.
 - ✓ Phong cách làm việc tiên tiến, công nghiệp, sáng tạo, vượt lên mọi khó khăn.
- Xây dựng văn hóa kinh doanh
 - ✓ Luôn tôn trọng và sẵn sàng hợp tác với khách hàng, bạn hàng.
 - ✓ Tự tin, trung thực trong công việc và là đối tác tin cậy của đối tác, khách hàng.
- Xây dựng phong cách văn minh và nếp sống văn hóa
 - ✓ Rèn luyện phong cách ứng xử văn minh cho mọi đối tượng, nhất là những đối tượng thường xuyên tiếp khách, giao tiếp với các đối tác trong và ngoài nước.
 - ✓ Thường xuyên tổ chức các hoạt động văn hóa, văn nghệ, thể dục thể thao, thăm quan, nghỉ mát cho tập thể lao động, quan tâm đầy đủ đến đời sống tinh thần CBCNV.
 - ✓ Chú trọng xây dựng văn hóa doanh nghiệp, tổ chức tuyên truyền vận động và triển khai bằng các phong trào cụ thể.

IV. KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH 03 NĂM SAU CỔ PHẦN HÓA

1. Một số giả định:

- ❖ *Về sản phẩm, dịch vụ cung cấp:* Tiếp tục chú trọng sản xuất và phát triển các sản phẩm chính của Công ty là: Urê; NH₃.

Sản lượng dự kiến	ĐVT	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018
- Urê	Tấn	315.700	369.650	365.110
- NH ₃ thương phẩm	Tấn	70.000	75.000	85.000

❖ *Kế hoạch giá bán:*

Giá bán	ĐVT	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018
- Urê	Đồng/kg	8.500	8.900	9.300
- NH ₃ thương phẩm	Đồng/kg	13.609	14.290	15.004

❖ *Kế hoạch đầu tư:*

Trong giai đoạn 2016 – 2017, Công ty tập trung đầu tư các máy móc thiết bị để thay thế các thiết bị cũ, nâng cao năng lực sản xuất. Kế hoạch đầu tư qua các năm như sau:

TT	Hạng mục	ĐVT	2016	2017	2018
1	Dự án đầu tư mua sắm máy xúc bánh lốp DOOSAN 140W	Đồng	2.000.000.000	-	-
2	Dự án đầu tư mua sắm xe ô tô tải ben Hyundai HD275 (15 tấn)	Đồng	1.900.000.000	-	-
3	Dự án đầu tư mua sắm các thiết bị lẻ để phục vụ sản xuất(*)	Đồng	-	1.000.000.000	1.500.000.000
4	Dự án đầu tư hệ thống ERP	Đồng	3.900.000.000	-	-
	Cộng		7.800.000.000	1.000.000.000	1.500.000.000

❖ **Khấu hao hàng năm:** Khấu hao được tính trên giá trị khấu hao của tài sản cố định hiện tại, đầu tư mới và đánh giá lại tài sản. Hàng năm khoản khấu hao này gần 740 tỷ đồng.

❖ **Chi phí nguyên liệu:**

- Dự kiến giá than trong 3 năm tới không có biến động lớn.

- Định mức tiêu hao: Dự kiến định mức tiêu hao lấy bằng định mức tiêu hao chạy thử nghiệm thu 72 giờ.

❖ **Chi phí tài chính:** Dựa trên các Hợp đồng vay dài hạn hiện tại và dự kiến vay vốn lưu động trong 3 năm và sự biến động tỷ giá.

❖ **Chi phí bán hàng:** Công ty sẽ thúc đẩy mạnh công tác bán hàng và xác định đây là một yếu tố quan trọng dẫn đến tăng trưởng doanh thu của Công ty.

❖ **Chi phí quản lý doanh nghiệp:** Công ty sẽ tiết giảm tối đa chi phí này thông qua việc cơ cấu lại hệ thống các Phòng ban, xưởng sản xuất trong Công ty để đạt hiệu quả sản xuất kinh doanh cao nhất, dự kiến chi phí này sẽ giảm so với những năm trước cổ phần hóa.

2. Tổng hợp một số chỉ tiêu chủ yếu về kế hoạch kinh doanh của Công ty cổ phần

Công ty dự kiến xây dựng kế hoạch sản xuất kinh doanh 3 năm sau cổ phần hóa (giai đoạn 2016 - 2018) với các chỉ tiêu sau:

TT	Chỉ tiêu	Đ.vị tính	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018
1	Vốn điều lệ	Triệu đồng	2.722.000	2.722.000	2.722.000
2	Tổng số lao động	Người	1.701	1.701	1.701
3	Tiền lương bình quân 1 người/tháng	đồng/người/tháng	7.000.000	8.000.000	8.000.000
4	Tổng doanh thu	Triệu đồng	3.685.645	4.340.695	4.509.213
-	<i>Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ</i>	<i>Triệu đồng</i>	3.685.645	4.340.695	4.509.213
-	<i>Doanh thu hoạt động tài chính</i>	<i>Triệu đồng</i>	-	-	-
-	<i>Thu nhập khác</i>	<i>Triệu đồng</i>	-	-	-
6	Tổng chi phí	Triệu đồng	3.897.821	4.114.763	4.049.767
-	<i>Giá vốn hàng bán</i>	<i>Triệu đồng</i>	2.954.046	3.179.001	3.147.639
-	<i>Chi phí tài chính</i>	<i>Triệu đồng</i>	755.370	723.226	671.326
-	<i>Chi phí bán hàng</i>	<i>Triệu đồng</i>	93.121	116.989	135.829
-	<i>Chi phí quản lý DN</i>	<i>Triệu đồng</i>	95.284	95.547	94.972
-	<i>Chi phí khác</i>	<i>Triệu đồng</i>	-	-	-
7	Lợi nhuận trước thuế	Triệu đồng	(212.176)	225.932	459.446
8	Lợi nhuận sau thuế	Triệu đồng	(212.176)	225.932	459.446
9	Tỷ suất LNTT/Doanh thu thuần	%	-	5,2%	10,7%
10	Tỷ suất LNTT/Vốn điều lệ	%	-	8,3%	16,9%
11	Tỷ suất LNST/Vốn điều lệ	%	-	8,3%	16,9%
12	Tỷ lệ chi trả cổ tức	%	-	-	-

Nguồn: HANICHEMCO

Hiện nay, do Dự án mở rộng Nhà máy mới đi vào hoạt động nên áp lực về chi phí lãi vay bị phân bổ và trích khấu hao khá cao, Công ty dự kiến hoạt động sản xuất kinh doanh sẽ lỗ từ năm 2015 - 2016, bắt đầu từ năm 2017 hoạt động có lãi. Điều này, phù hợp với dự kiến khi Công ty xây dựng Báo cáo nghiên cứu khả thi cho Dự án mở rộng Nhà máy. Theo đó kế hoạch năm đầu tiên (2015), Công ty lỗ 26,55 triệu đô, tương đương với 585 tỷ đồng,

năm thứ 2 (2016) lỗ 5,659 triệu đô, tương ứng 124,69 tỷ đồng, năm thứ 3 lãi 4 triệu đô, tương ứng với 88,3 tỷ đồng (tính theo tỷ giá tại thời điểm hiện nay).

Phần lỗ thực tế năm 2015 sẽ được thực hiện bàn giao sang Công ty cổ phần theo phê duyệt khi xây dựng dự án đầu tư. Nếu Công ty cổ phần đi vào hoạt động từ đầu năm 2016, dự kiến đến năm 2019 Công ty cổ phần sẽ hết lỗ lũy kế và bắt đầu từ năm 2020 thực hiện chia cổ tức cho các cổ đông.

V. BIỆN PHÁP THỰC HIỆN

1. Kế hoạch tài chính

Công ty tập trung khai thác vốn từ các tổ chức tín dụng; Các cổ đông, khách hàng, các nhà cung cấp (ứng trước tiền hàng, hàng đổi hàng)... Và huy động từ những nguồn nhân rỗi hợp pháp khác (CBCNV, ...) bảo đảm cân đối kịp thời, đủ vốn cho hoạt động SXKD và đầu tư phát triển từng thời kỳ. Cơ cấu lại vốn đầu tư, tập trung vào đầu tư đổi mới công nghệ, đầu tư vào ngành nghề có hiệu quả.

2. Giải pháp thực hiện kế hoạch kinh doanh:

Để thực hiện được các chỉ tiêu kế hoạch 03 năm 2016 - 2018 đã đề ra, Công ty đưa ra các nhóm giải pháp gồm:

a) Giải pháp về ngành nghề, thương hiệu và thị trường:

- **Hiện nay, đối với Công ty, mặt hàng Urê, đang được xác định là mặt hàng chủ lực**, các giải pháp đối với sản phẩm Urê sau khi Công ty cổ phần hóa như sau:

Phân khúc thị trường, lựa chọn thị trường mục tiêu: Việc phân khúc thị trường, xác định thị trường mục tiêu để có chiến lược, cơ chế chính sách tiêu thụ phù hợp với đặc điểm của từng thị trường. Công ty sẽ tập trung nguồn lực để khai thác tối đa những thị trường mà Công ty có lợi thế về tập quán, thói quen tiêu dùng và vị thế thương hiệu, đồng thời tích cực mở rộng khai thác những thị trường mới để tiêu thụ hết sản phẩm công ty sản xuất với hiệu quả cao nhất.

Cấu trúc Hệ thống phân phối:

Công ty sẽ tổ chức lại hệ thống kênh phân phối nhằm đảm bảo giảm các khâu trung gian, tăng sức cạnh tranh cho sản phẩm ở mỗi thị trường. Về cơ bản cấu trúc hệ thống phân phối sẽ vẫn như hiện tại nhưng thêm việc thiết lập hệ thống kho trung chuyển tại các vùng.

Hình thành hệ thống kho trung chuyển: Trên cơ sở phân khúc thị trường, để đáp ứng kịp thời nhu cầu khi vào vụ, áp lực kho chứa, vận chuyển cũng như bốc xếp, Công ty sẽ hình thành một hệ thống kho trung chuyển tại các vùng. Cụ thể mỗi vùng thị trường lựa chọn một số kho trung chuyển ở vị trí hợp lý nhất, trên cơ sở thuận tiện cho việc giải phóng hàng hóa về các khu vực xung quanh khi vào vụ. Phương án tối ưu là thuê lại kho của các khách

hàng, Công ty vận chuyển sẵn hàng về các kho trung chuyển này trước vụ để sẵn sàng đưa hàng ra thị trường khi vào vụ. Mặt khác vẫn tiếp tục thực hiện phương án gửi kho về các vùng nhằm đưa hàng sẵn về các chân hàng, tranh thủ thời vụ đẩy mạnh bán hàng.

Chính sách về giá cả: Chính sách điều hành nhất quán, kịp thời. Tùy từng thị trường có chính sách giá hợp lý để chiếm lĩnh và duy trì thị phần trên nguyên tắc giá bán theo giá thị trường khu vực cùng thời điểm. Với những thị trường mới, chấp nhận dùng chiến lược giá thấp để xâm nhập, cạnh tranh và chiếm thị phần. Chính sách giá kịp thời, phù hợp rất quan trọng trong việc duy trì và phát triển thị phần.

Chính sách thanh toán: Hỗ trợ khách hàng khi tiêu thụ khó khăn mà vẫn đảm bảo an toàn vốn như chậm thanh toán có bảo lãnh của ngân hàng hoặc khuyến khích khách hàng thanh toán trước hạn bằng chiết khấu thương mại...

Công tác quảng cáo truyền thông:

+ Tăng cường tổ chức các hội nghị, hội thảo, đặc biệt tại các thị trường mới, phối hợp với trung tâm khuyến nông của tỉnh để tuyên truyền sản phẩm tới người tiêu dùng. Nêu bật những ưu thế cạnh tranh của sản phẩm đối với người tiêu dùng.

+ Lựa chọn hình thức quảng cáo hiệu quả, ưu tiên các hình thức quảng cáo trực tiếp, đồng thời có sự khuyến khích để các nhà phân phối là những tuyên truyền viên quảng cáo trực tiếp sản phẩm của Công ty tới người tiêu dùng.

Đa dạng hóa phương thức vận chuyển: Hiện tại việc vận chuyển hàng của Công ty chủ yếu bằng đường bộ. Công ty đã có hệ thống vận chuyển đường sắt nhưng năng lực vận chuyển hạn chế do chưa có điểm quay đầu. Trong thời gian tới Công ty sẽ hoàn thiện hệ thống đường sắt, đầu tư cảng xuất hàng bằng đường sông. Với lượng hàng hóa lớn sau khi dự án mở rộng đi vào sản xuất, nhu cầu xuất hàng hàng ngày là rất lớn vì vậy cần kết hợp cả 03 loại hình vận chuyển để đáp ứng nhu cầu vận chuyển hàng.

Các giải pháp về sản xuất:

+ Không ngừng nâng cao chất lượng sản phẩm, đáp ứng nhu cầu thị hiếu về mẫu mã, bao bì sản phẩm và đặc biệt quan tâm lắng nghe ý kiến phản ánh từ khách hàng, tránh tư tưởng chủ quan, quan liêu, thực sự cầu thị lắng nghe để hoàn thiện sản phẩm, tạo nên những ưu thế cạnh tranh và điểm khác biệt so với các đối thủ.

+ Kiểm soát chặt chẽ chi phí, định mức tiêu hao nhằm giảm chi phí sản xuất, hạ giá thành sản phẩm, nâng cao sức cạnh tranh của sản phẩm trên thị trường.

Về phục vụ bán hàng: Quán triệt để toàn thể cán bộ công nhân viên Công ty nhận thức sâu sắc những khó khăn, thách thức mà Công ty sẽ phải đối mặt, từ đó có thái độ, phong cách phục vụ đúng mực, trên tinh thần tôn trọng và cầu thị. Không chỉ các nhân viên thuộc hệ thống bán hàng mà mỗi nhân viên trong Công ty đều ý thức sâu sắc về vai trò quan trọng

của công tác tiêu thụ sản phẩm đối với sự phát triển của sản phẩm phải tiêu thụ được mới duy trì được sản xuất và nâng cao thu nhập. Công ty sẽ thiết lập đường dây nóng để khách hàng phản ánh, giải đáp và xử lý những khiếu nại, thắc mắc của khách hàng kịp thời, hiệu quả.

Mở các lớp bồi dưỡng kiến thức về bán hàng cũng như các lớp tuyên truyền văn hóa giao tiếp, ứng xử với khách hàng khi đến Công ty làm việc. Soạn thảo cuốn sổ tay chuẩn mực văn hóa để phát cho CBCNV.

- **Đối với sản phẩm NH₃ lỏng:** Tập trung tiếp cận các đơn vị sản xuất trực tiếp để ký hợp đồng cung cấp, đặc biệt những đơn vị sản xuất lớn sử dụng amoniac trực tiếp cho sản xuất.
- **Đối với sản phẩm Ôxy, Argon, Lưu huỳnh:** Trong những năm tới Công ty sẽ luôn bám sát diễn biến thị trường để đề xuất giá bán và phương thức hợp lý nhằm tiêu thụ hết sản phẩm với hiệu quả cao, giá bán luôn sát giá thị trường.
- **Đối với các phế liệu tro, xỉ:** Công ty sẽ tổ chức đấu giá rộng rãi để đảm bảo hiệu quả hoạt động, đồng thời sẽ phối hợp với đơn vị trúng thầu để có các giải pháp đẩy mạnh tiêu thụ, đảm bảo duy trì mặt bằng sản xuất thông thoáng cho Công ty.

b) Giải pháp về ứng dụng tiến bộ kỹ thuật và công nghệ:

Thực hiện chiến lược đổi mới công nghệ, nâng cấp, bổ sung thiết bị tự động hóa; ứng dụng khoa học kỹ thuật vào sản xuất công nghiệp và nông nghiệp; tăng cường đầu tư ứng dụng tiến bộ kỹ thuật để nâng cao năng suất chất lượng.

c) Giải pháp về tài chính, vốn

- **Tái cơ cấu các khoản nợ:** Cơ cấu mọi khoản nợ ngay khi có thể thông qua việc tìm kiếm để thay thế các khoản vay ngắn hạn, lãi suất cao bằng các khoản vay dài hạn, lãi suất thấp, qua đó cải thiện luồng tiền và khả năng trả nợ của HANICHEMCO cũng như tạo thêm nguồn vốn phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh.
- **Tái cơ cấu các khoản đầu tư:** Chấm dứt tình trạng đầu tư dàn trải, thoái vốn tại các công ty hoạt động không hiệu quả, các công ty ngoài ngành nghề kinh doanh chính. Tăng vốn điều lệ và tỷ lệ sở hữu tại các công ty nòng cốt hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh chính.
- **Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn, sử dụng vốn linh hoạt, hiệu quả, tập trung và có cơ chế kiểm soát:**
 - + **Đối với các khoản nợ đọng:** Đẩy mạnh công tác thu hồi công nợ thông qua thành lập các tổ thu nợ chuyên trách. Tổ thu hồi công nợ có trách nhiệm phân loại nợ, lên kế hoạch và đưa ra các biện pháp thích hợp để thu hồi đối với từng khách hàng. Thực hiện trích lập dự phòng đầy đủ các khoản nợ phải thu khó đòi và xem xét phương án bán các khoản nợ tồn đọng, khó thu hồi để bảo toàn vốn Nhà nước.
 - + **Đối với khoản nợ các công ty thành viên vay vốn:** Tăng cường vai trò trách nhiệm và

thông qua người đại diện phần vốn tại các công ty để đôn đốc thu hồi nợ. Thực hiện thu hồi các khoản nợ vay thông qua gán trừ vào các hợp đồng kinh tế mà các công ty ký với Công ty.

- Tiến tới niêm yết cổ phiếu trên thị trường chứng khoán để nâng cao tính minh bạch, tạo điều kiện thu hút các nguồn vốn và nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

d) Giải pháp về quản trị doanh nghiệp:

- Sắp xếp, kiện toàn bộ máy quản lý, các phòng ban chức năng tinh gọn hơn. Tiếp tục tuyển dụng mới, đào tạo và đào tạo lại lực lượng lao động; lập quy hoạch đào tạo, bồi dưỡng nâng cao trình độ cán bộ quản lý đáp ứng yêu cầu quản trị doanh nghiệp.
- Giảm tỷ lệ lao động gián tiếp trong tổng số lao động hiện có xuống tỷ lệ phù hợp nhằm nâng cao hiệu quả quản lý kinh doanh như: (1) Rà soát lại lực lượng lao động gián tiếp để điều chuyển đến làm việc tại các đơn vị sản xuất trực tiếp. (2) Tận dụng lực lượng lao động gián tiếp hiện có cử đi đào tạo, đào tạo lại những chuyên ngành mới mà Công ty có nhu cầu và cử lực lượng này trực tiếp thực hiện công việc có kỹ thuật như vận hành, chạy thử, bảo trì, bảo dưỡng,...
- Xây dựng cơ chế tổ chức, hoạt động của Công ty theo hướng tăng tính chủ động theo 02 hình thức: (1) Hoạt động độc lập về tài chính; (2) Hoạt động phụ thuộc có khoán chi phí.

e) Giải pháp nâng cao năng suất lao động

- Kiện toàn lại cơ cấu tổ chức các tổ, đội sản xuất; đào tạo, đào tạo lại nhằm nâng cao trình độ quản lý cho tổ trưởng, đội trưởng; sắp xếp lại dây chuyền sản xuất, loại bỏ những khâu và công đoạn thừa, bất hợp lý.
- Bố trí công việc trong các tổ, đội một cách linh hoạt và thích ứng với yêu cầu thực tế, không để xảy ra sự ngưng trệ sản xuất với nhiều lý do buộc người lao động phải dừng việc như thiếu máy móc thiết bị, dụng cụ làm việc, thiếu vật tư,...
- Đầu tư mua sắm các trang thiết bị tiên tiến, hiện đại để tăng hiệu quả và năng suất lao động.
- Cải tiến cơ chế khoán trong sản xuất: Thực hiện công khai, trực tiếp cơ chế khoán đến với từng người lao động, để người lao động biết được mình sẽ nhận được bao nhiêu tiền lương sau khi kết thúc công việc. Việc giải quyết thỏa đáng những lợi ích thiết thực về mặt vật chất đến với người lao động trong khoản sản xuất là động lực quan trọng nhất để thúc đẩy và tăng năng suất lao động.

f) Giải pháp về phát triển nguồn nhân lực:

Trong tương lai, Công ty nỗ lực để đảm bảo đội ngũ lãnh đạo đủ về lượng và đảm bảo sự kế thừa, liên tục trong toàn Công ty. Rà soát và bổ sung nguồn nhân lực cho Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, Ban Tổng giám đốc...; Đào tạo bổ sung và phát triển nguồn nhân lực có năng lực mới, sẵn sàng cho một cơ cấu tổ chức mới trong tương lai.

Phát triển một trung tâm quản lý nguồn nhân lực nội bộ nhằm xác định nhân sự phù hợp nhất cho từng vị trí đáp ứng nhu cầu của doanh nghiệp là tìm kiếm những nhân sự có khả năng và triển vọng nhất cho các vị trí trong Công ty đồng thời mỗi người cũng tìm kiếm được cơ hội phát triển tốt nhất cho bản thân.

Công ty sẽ thực hiện đầu tư và phát triển nguồn nhân lực thông qua các hoạt động chính sau đây:

- + Hoàn thiện cơ chế tuyển dụng, chế độ tiền lương, đãi ngộ và phúc lợi đối với người lao động:
 - Xây dựng, chuẩn hóa công tác tuyển dụng, đào tạo nhân sự bằng việc hoàn thiện hệ thống các quy định, quy chế về tuyển dụng nhân sự. Trong đó, tập trung xây dựng tiêu chuẩn, tiêu chí đánh giá nguồn nhân lực thông qua các chỉ số kết quả công việc, đồng thời xây dựng chế độ tiền lương, đãi ngộ gắn với kết quả công việc để thu hút, duy trì và phát triển đội ngũ nhân sự tốt.
 - Xây dựng môi trường làm việc chuyên nghiệp, đảm bảo yếu tố công bằng, dân chủ, ổn định lâu dài, tạo điều kiện và phát huy tài năng, có cơ chế động viên kịp thời khuyến khích các nhân tố tích cực, đề cao văn hóa ứng xử thân thiện của người sử dụng lao động đối với người lao động.
- + Đào tạo, bồi dưỡng, phát triển nguồn nhân lực:
 - Xây dựng và thực hiện kế hoạch nhu cầu phát triển nguồn nhân lực theo cơ cấu và quy mô của ngành nghề kinh doanh chính phù hợp yêu cầu phát triển sản xuất kinh doanh (bao gồm cả về số lượng và chất lượng).
 - Xây dựng và triển khai kế hoạch, chương trình đào tạo nâng cao trình độ nguồn nhân lực về kỹ năng, chuyên môn, nghiệp vụ, quản lý ở các cấp trong toàn Công ty với nhiều hình thức để đáp ứng yêu cầu phát triển theo chiến lược của Công ty.
 - Tập trung đào tạo nâng cao trình độ ngoại ngữ cho lực lượng kỹ sư, bồi dưỡng nâng cao tay nghề, ngoại ngữ lực lượng công nhân kỹ thuật các ngành nghề.
 - Xây dựng chiến lược về đào tạo nguồn nhân lực: hỗ trợ kinh phí để cử CBCNV đi học tập và công tác tại nước ngoài. Tăng cường hợp tác quốc tế trong lĩnh vực đào tạo, bồi dưỡng và phát triển nguồn nhân lực.
- + Lập quy hoạch về công tác bồi dưỡng đội ngũ cán bộ quản lý, lãnh đạo:
 - Tiếp tục hoàn thiện hệ thống văn bản quy định và hướng dẫn về điều kiện tiêu chuẩn về quy hoạch, bổ nhiệm cán bộ; tăng cường kiểm tra, giám sát việc thực hiện các quy định về bổ nhiệm cán bộ.
 - Lựa chọn những cán bộ có năng lực, trình độ, kinh nghiệm, tâm huyết với HANICHEMCO và hội đủ phẩm chất đạo đức để đào tạo, bồi dưỡng và giao

những trọng trách quan trọng.

- Tăng cường đào tạo nâng cao trình độ cán bộ quản lý doanh nghiệp bằng cách cử đi đào tạo, bồi dưỡng ở trong và ngoài nước để tiếp thu, lĩnh hội, cập nhật những tri thức mới trong quản trị doanh nghiệp đáp ứng yêu cầu, nhiệm vụ trong tình hình mới.
- Thực hiện chính sách khuyến khích các trí thức trẻ phát huy mọi khả năng, sẵn sàng đề bạt họ vào những chức vụ lãnh đạo, quản lý nếu đủ điều kiện, trẻ hóa đội ngũ cán bộ lãnh đạo.

g) Giải pháp về quản trị rủi ro

- Xây dựng chính sách chung về quản trị rủi ro, tạo ra sự nhận thức đầy đủ cũng như trách nhiệm của lãnh đạo HANICHEMCO và các bộ phận chuyên môn về rủi ro.
- Thiết lập sổ tay quy trình quản trị rủi ro theo từng lĩnh vực hoạt động; thiết lập các phương pháp nhận diện, đánh giá và giải pháp kiểm soát rủi ro cho các bộ phận chuyên môn.
- Xây dựng, ban hành, cập nhật sửa đổi bổ sung các quy chế quy định quản lý nội bộ, đảm bảo các hoạt động quản trị, điều hành cũng như tham mưu thừa hành nhiệm vụ phải công khai, minh bạch. Có sự phân công phân nhiệm rõ ràng trong lãnh đạo và các phòng ban trong hoạt động ngăn ngừa, kiểm soát rủi ro.
- Kiện toàn và đào tạo nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ của cán bộ nhân viên nói chung và bộ phận trực tiếp kiểm soát rủi ro nói riêng, như Ban kiểm soát nội bộ, phòng Pháp chế thẩm định ... Tiên tới thiết lập bộ phận quản lý rủi ro chuyên trách hoặc phân công Ban kiểm soát nội bộ chịu trách nhiệm chính về tham mưu quản trị rủi ro, thống kê rủi ro.
- Nâng cao trình độ chuyên môn và vị thế của bộ phận quản lý an toàn tại các dự án, công trường.
- Thống kê rủi ro.

3. Kế hoạch niêm yết trên thị trường chứng khoán

Nếu Công ty đáp ứng các điều kiện là công ty đại chúng, trong thời hạn 90 ngày kể từ ngày được cấp Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp, Công ty thực hiện và hoàn tất các thủ tục đăng ký công ty đại chúng, đăng ký lưu ký cổ phiếu tập trung tại Trung tâm lưu ký chứng khoán. Công ty cũng thực hiện đăng ký giao dịch/niêm yết chứng khoán theo quy định của pháp luật về thị trường chứng khoán.

VI. CÁC RỦI RO DỰ KIẾN

1. Rủi ro về kinh tế

Là một doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực sản xuất các sản phẩm phân bón, hóa chất, là nguyên liệu đầu vào của ngành nông nghiệp và nhiều ngành công nghiệp, có thể nói, môi trường kinh tế vĩ mô có những ảnh hưởng trực tiếp và mạnh mẽ tới hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Những năm vừa qua nền kinh tế Việt Nam gặp nhiều khó khăn. Tốc độ tăng trưởng năm 2012 chỉ đạt mức 5,03%, năm 2013 đạt 5,42%. Với tốc độ tăng trưởng này thì các chuyên gia về dự báo kinh tế cho biết mục tiêu 6,5- 7% như kế hoạch phát triển kinh tế xã hội 5 năm 2011-2015 sẽ khó đạt.

Từ năm 2009 đến nay, tỷ lệ lạm phát trong nền kinh tế tăng cao. Giá cả các nguyên vật liệu chủ yếu đều tăng với tỷ lệ lớn, chi phí khấu hao tài sản cao do thiết bị, nhà xưởng mới đưa vào sản xuất chưa ổn định, chưa đạt công suất thiết kế, nên chi phí sản xuất còn cao đã ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Chi phí giá vốn cao, đẩy giá thành các sản phẩm chính của Công ty tăng. Hơn nữa, mặt hàng phân bón có quan hệ mật thiết với sản xuất nông nghiệp nhất là trồng cây lương thực. Sản phẩm phân bón góp phần ổn định lương thực trong nước, nên mặt hàng phân bón không chỉ chịu áp lực cạnh tranh trên thị trường mà còn chịu sức ép điều tiết, ổn định giá của Chính phủ. Hàng năm, Công ty thường xuyên có điều chỉnh giá, đảm bảo cho hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty tương đối ổn định, nên phần nào hạn chế được rủi ro này.

Sau một loạt các chính sách vĩ mô được đưa ra nhằm điều tiết nền kinh tế, nền kinh tế Việt Nam đã có những tín hiệu tích cực. Khi nền kinh tế dần phục hồi và ổn định sẽ là tiền đề phát triển cho Công ty trong giai đoạn đầu kể từ khi chuyển đổi sang mô hình Công ty cổ phần.

2. Rủi ro pháp lý

Tính ổn định và thống nhất của hệ thống luật pháp sẽ tác động đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty cũng như của các doanh nghiệp khác. Đó là rủi ro pháp lý ở khía cạnh hệ thống, ảnh hưởng đến hầu hết các doanh nghiệp chịu sự điều chỉnh của pháp luật. Sự thay đổi này có thể mang đến những thuận lợi nhưng cũng có thể tạo ra những bất lợi cho hoạt động của Công ty.

Xét ở khía cạnh doanh nghiệp, với Công ty là doanh nghiệp Nhà nước chuyển sang loại hình Công ty cổ phần, Công ty sẽ gặp một số trở ngại nhất định từ việc chuyển đổi này. Tuy nhiên, do đã có quá trình hoạt động theo mô hình Công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên, cũng cùng chịu sự điều chỉnh của Luật Doanh nghiệp như Công ty cổ phần, nên Công ty sẽ có thuận lợi hơn trong thích ứng với sự chuyển đổi loại hình công ty này. Khả năng quản trị và kiểm soát hoạt động doanh nghiệp là một trong những yếu tố quan trọng góp phần hạn chế rủi ro pháp lý. Cùng với quá trình phát triển, Công ty sẽ tiếp tục có cơ chế theo dõi, cập nhật và điều chỉnh để có sự thích nghi tốt nhất với sự thay đổi của môi trường pháp lý.

3. Rủi ro đặc thù



Rủi ro ô nhiễm môi trường

Đặc thù của ngành sản xuất phân bón, hóa chất là có khả năng gây ô nhiễm môi trường cao và nếu xảy ra thì hậu quả rất nghiêm trọng. Là doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực phân bón, hóa chất nên các vấn đề liên quan đến xử lý chất thải, giảm thiểu các tác động của hoạt động sản xuất đến môi trường luôn được Công ty chú trọng, đảm bảo phù hợp với các tiêu chuẩn của Nhà nước. Tất cả các nội dung trong báo cáo đánh giá tác động môi trường đã được phê duyệt đều được Công ty triển khai thực hiện nghiêm túc, từ việc thực hiện giám sát, quan trắc thường xuyên, quản lý chất thải, nộp phí bảo vệ môi trường đến chế độ báo cáo thông tin đều được Công ty thực hiện đầy đủ. Công ty cũng liên tục cải tiến kỹ thuật, chế độ vận hành thiết bị, dây chuyền nhằm tăng năng suất và hạn chế, giảm bớt các thành phần độc hại trong chất thải.

Rủi ro giá nguyên vật liệu, năng lượng đầu vào

Chi phí nguyên vật liệu, năng lượng chiếm tỷ trọng lớn trong giá thành sản xuất nên biến động của giá nguyên vật liệu, năng lượng đầu vào sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến giá vốn hàng bán và ảnh hưởng đến khả năng tạo lợi nhuận của Công ty. Thời gian gần đây, giá một số loại nguyên, nhiên vật liệu như: than, xăng dầu, điện... đều tăng, đã đẩy chi phí sản xuất sản phẩm lên cao. Một số nguyên liệu để sản xuất của Công ty được cung cấp từ các nguồn nhập khẩu, nên sẽ bị ảnh hưởng bởi biến động giá trên thị trường thế giới và tỷ giá ngoại tệ. Tuy nhiên, các nhà cung cấp nguyên liệu đầu vào của Công ty đều là các đối tác truyền thống, có năng lực, có uy tín trên thị trường nên Công ty vẫn ổn định được nguồn nguyên liệu cho sản xuất và giảm thiểu được những rủi ro đầu vào.

Thị trường đầu ra

Thị trường đầu ra của Công ty chủ yếu là khu vực các tỉnh miền Bắc, Bắc Trung Bộ và một phần tại các tỉnh Tây Nguyên và Nam Bộ, ngoài ra Công ty còn xuất khẩu sang các nước như Nhật Bản, Hàn Quốc, Thái Lan.... Mặc dù nhu cầu của thị trường trong nước còn rất tiềm năng, nhưng sự cạnh tranh cũng rất lớn đến từ sản phẩm phân bón của các Công ty sản xuất truyền thống trong nước và sản phẩm nhập khẩu từ nước ngoài, đặc biệt là từ Trung Quốc. Cùng với quá trình hội nhập kinh tế thế giới, thị trường Việt Nam ngày càng được mở cửa rộng rãi, sự cạnh tranh sẽ càng trở nên khốc liệt hơn. Ngoài ra, một số Công ty trong ngành sản xuất phân bón, hóa chất cũng được đầu tư xây dựng với quy mô lớn, hoạt động kinh doanh từ nhiều năm có thương hiệu trên thị trường trong nước về phân bón như: Công ty Đạm Phú Mỹ, Đạm Cà Mau, Đạm Ninh Bình....

Hiện nay, hiện tượng hàng giả, “đại dịch” hàng vi phạm quyền sở hữu trí tuệ trong lĩnh vực phân bón đang trở thành một thực tế đáng lo ngại đối với các doanh nghiệp sản xuất phân bón có hoạt động sản xuất kinh doanh và cạnh tranh lành mạnh trên thị trường. Hiện tại Công ty đang tìm cách giảm thiểu rủi ro này thông qua việc đảm bảo chất lượng sản phẩm, xây dựng tốt thương hiệu phân bón, đa dạng hóa hệ thống khách hàng, xây dựng quan hệ bạn hàng bền vững và không ngừng vươn ra các thị trường mới.

Rủi ro tài chính

Công ty thường xuyên phải huy động vốn từ các tổ chức tín dụng để đảm bảo cho nhu cầu

vốn lưu động và nhu cầu đầu tư mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh. Trong khi đó, do ảnh hưởng của chính sách tiền tệ quốc gia, tình hình lãi suất trong các năm gần đây cũng có nhiều biến động bất thường. Trong trường hợp lãi suất tăng cao sẽ làm tăng chi phí hoạt động, giảm hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty. Công ty đang từng bước giảm thiểu rủi ro này thông qua các biện pháp nhằm giảm nhu cầu vốn lưu động, tăng vòng quay tiền tệ, tối ưu tỷ lệ tồn kho, cân đối hoạt động sản xuất và tiêu thụ...

4. Rủi ro khác

Bên cạnh các rủi ro hệ thống và rủi ro cá biệt như trên, Công ty cũng như các đơn vị kinh tế khác, sẽ chịu ảnh hưởng và bị tổn thất trong trường hợp xảy ra các rủi ro bất khả kháng như: thiên tai (bão, lụt, động đất,...) là những rủi ro bất khả kháng, nếu xảy ra sẽ gây thiệt hại cho tài sản, con người và tình hình hoạt động chung của Công ty. Để hạn chế tối đa những thiệt hại có thể xảy ra, Công ty dự kiến sẽ tham gia mua bảo hiểm cho tài sản và các sản phẩm hàng hóa.

PHẦN V. KIẾN NGHỊ VÀ TỔ CHỨC THỰC HIỆN PHƯƠNG ÁN ĐƯỢC DUYỆT

I. TỔ CHỨC THỰC HIỆN

Các công việc thực hiện sau khi có quyết định phê duyệt phương án cổ phần hóa, Công ty sẽ tiếp tục triển khai các công việc sau:

1. Tổ chức thực hiện phương án cổ phần hóa

1.1 Bán cổ phần:

- Công bố thông tin trên phương tiện thông tin đại chúng theo quy định.
- Tổ chức bán đấu giá, bán cho nhà đầu tư chiến lược (nếu có) và báo cáo kết quả đấu giá.
- Tổ chức bán cổ phần cho CBCNV: Thu tiền và trả tiền đặt cọc.
- Báo cáo kết quả bán cổ phần với Ban chỉ đạo và đề xuất phương án xử lý cổ phần không bán hết (nếu có).

1.2 Báo cáo Tập đoàn phương án nhân sự của Công ty cổ phần

2. Hoàn tất việc chuyển Công ty thành Công ty cổ phần

2.1 Tổ chức Đại hội đồng cổ đông thành lập và đăng ký Doanh nghiệp

- Chuẩn bị tài liệu và công tác tổ chức Đại hội cổ đông.
- Tổ chức Đại hội cổ đông thành lập.
- Đăng ký doanh nghiệp.

2.2 Tổ chức quyết toán và bàn giao giữa Công ty và Công ty cổ phần

- Lập báo cáo tài chính, quyết toán thuế, kiểm toán báo cáo tài chính thời điểm chính thức chuyển sang Công ty cổ phần, quyết toán chi phí cổ phần hóa.
- Tổ chức bàn giao giữa doanh nghiệp và Công ty cổ phần.

3. Lộ trình cụ thể

TT	Công việc	Thời gian dự kiến
1	Tập đoàn Hóa chất Việt Nam phê duyệt Phương án cổ phần hóa	Ngày T
2	Chuẩn bị tài liệu, hồ sơ phục vụ cho việc bán đấu giá cổ phần	T - 3 đến T+2
3	Phê duyệt Bản CBTT và các tài liệu phục vụ cho bán cổ phần	T+2 đến T+4
4	Thực hiện bán đấu giá cổ phần ra bên ngoài	T+5 đến T+40



TT	Công việc	Thời gian dự kiến
5	Thực hiện bán cổ phần cho Cán bộ công nhân viên	T+30 đến T+40
6	Báo cáo kết quả chào bán cổ phần	T+41 đến T+43
7	Tổ chức Đại hội đồng cổ đông lần đầu Công ty cổ phần	T+ 44 đến T + 64
8	Thực hiện đăng ký kinh doanh Công ty cổ phần	T + 64 đến T + 74
9	Quyết toán tài chính, bàn giao vốn nhà nước sang Công ty cổ phần	Trong vòng 60 ngày kể từ ngày chính thức có Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp

II. KIẾN NGHỊ

Công ty kính đề nghị Ban chỉ đạo cổ phần hóa, Tập đoàn Hóa chất Việt Nam phê duyệt phương án cổ phần hóa Công ty./.

Nơi nhận:

- Tập đoàn Hóa chất Việt Nam;
- TV Ban chỉ đạo cổ phần hóa;
- Lưu HĐTV, VT.

**CÔNG TY TNHH MTV PHÂN ĐẠM
VÀ HÓA CHẤT HÀ BẮC**
CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG THÀNH VIÊN



Phan Văn Tiên